روبرت. ب. رايش

الرأسمالية الطاغية

التحولات في قطاع الأعمال والديمقراطية والحياة اليومية





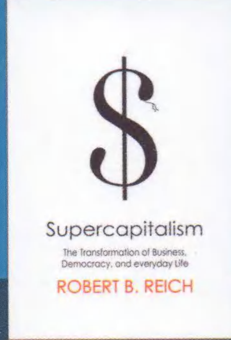

ترجمة
علا أحمد إصلاح

الدار الدولية للاستثمارات الثقافية القاهرة. مصر

Supercapitalism

The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life

ROBERT B. REICH



هذا الكتاب

يفتح العيون على حقائق هامة، منها تحول الرأسمالية العالمية إلى رأسمالية طاغية، قادرة تقريبًا على إيجاد وصنع أى شئ فى أى مكان. والكتاب يبدد الخرافات، والأفكار الخاطئة المتصلة بعالم الأعمال، ويهدف إلى إصلاح الفوضى التى نعيشها. إنه كتاب رائع يجب أن يقرأه كل من يهتم بصحة الديمقراطية.



الدار الدولية للاستثمارات الثقافية
International House for Cultural Investments
International House for Cultural Investments Cairo. Egypt

الـرأسمالية الطـاغيـة

التحولات فى قطاع الأعمال والديمقراطية والحياة اليومية

تأليف

روبرت ب رايش

ترجمة

علا أحمد إصلاح

الدار الدولية للاستثمارات الثقافية

القاهرة - مصر

الدار الدولية

للاستثمارات الثقافية ش.م.م

Supercapitalism: The Transformation of Business,	الرأسمالية الطاغية
Democracy, and Everyday Life	التحولات في قطاع الأعمال والديمقراطية والحياة اليومية
Robert B. Reich	روبرت ب. رايش

رقم الإيداع: 2010/11424

ISBN 978-977-282- 409-0

الطبعة الأولى 2011

الدار الدولية للاستثمارات الثقافية ش.م.م
122 عثمان بن عفان – الكلية الحربية – مصر الجديدة – القاهرة – مصر
ص.ب: 5599 هليوبوليس غرب/ القاهرة – مصر
تليفون: 26391113 - 26391112 (00202) فاكس: 26372122 (00202)
بريد إلكتروني: ihci@link.net ، info@ihciegypt.com
الموقع الإلكتروني: www.ihciegypt.com

International House for Cultural Investment S.A.E
122 Osman Ebn Affan st., AlKolia AlHarbia - Masr Al-Gedida
P.O.Box: 5599 Heliopolis West, Cairo, Egypt
E-mail: ihci@link.net , info@ihciegypt.com
Website: www.ihciegypt.com

في ذكرى ملدريد رايش Mildred Reich

"إن حتميات التكنولوجيا والتنظيم، وليس الصورة الذهنية للأيديولوجية، هى ما يقرر شكل المجتمع الاقتصادي"

- جون كينيث جالبريث

John Kenneth Galbraith

الدولة الصناعية الجديدة (1967)

"إن نمط التنظيم الاقتصادي الذي يوفر الحرية الاقتصادية بصورة مباشرة، ألا وهو الرأسمالية التنافسية، يعزز أيضًا الحرية السياسية لأنه يفصل القوة الاقتصادية عن القوة السياسية وبهذه الطريقة يمكّن من تحقيق التوازن والتعادل بين الاثنتين.

- ميلتون فريدمان

Milton Friedman

الرأسمالية والحرية (1962)

المحتويات

مقدمة : المفارقة 7

1- العصر غير الذهبي تمامًا 21

2- الطريق إلى الرأسمالية الطاغية 61

3- العقلية المزدوجة 105

4- اجتياح الديمقراطية 161

5- تحويل مسار السياسة 205

6- دليل المواطن إلى الرأسمالية الطاغية 251

شكر وتقدير 270

الهوامش 271

مقدمة

المفـــارقـــة

في مارس 1975، قَبِلَ عالم الاقتصاد ميلتون فريدمان Milton Friedman دعوة لزيادة تشيلي للقاء أوجوستو بينوشيه Augusto Pinochet الذي كان قد أطاح بحكومة سلفادور أَيَنْدِى Salvador Allende المنتخبة بطريقة ديمقراطية قبل نحو 18 شهرًا. وقد وجهت الصحافة الأمريكية نقدًا لفريدمان لقيامه بهذه الرحلة، ولكن لا يوجد سبب يدعو إلى الافتراض أنه كان معجبًا ببينوشيه. فقد ذهب فريدمان إلى تشيلي لحث مجلس بينوشيه العسكري الحاكم على تبني رأسمالية السوق الحرة - على أن تُقلص القواعد والقوانين المنظمة للأعمال التجارية ودولة الرفاهية التي كانت قد نمت تحت الحكم الديمقراطى الذي دام فى تشيلي عدة سنوات وأن تفتح أبوابها أمام التجارة والاستثمار مع بقية بلدان العالم. وفي سلسلة من المحاضرات ألقاها فى تشيلى، أكد فريدمان مجددًا اعتقاده الراسخ بأن الأسواق الحرة شرط أساسى مسبق للحرية السياسية والديمقراطية المستدامة. وقد أخذ بينوشيه بنصيحة فريدمان الخاصة بالأسواق الحرة، لكن حكم بينوشيه الديكتاتوري الوحشى استمر خمسة عشر عامًا أخري. وفي أواخر عام 2006، توفى أحد الرجلين ثم لحق به الآخر بعد عدة أسابيع.

من بين جميع أمم العالم، يُعتقد أن أمريكا هي خير مثال لفكرة أن الرأسمالية والديمقراطية تسيران جنبًا إلى جنب[1]. ولكن فى السنوات التي انقضت منذ زيارة فريدمان لتشيلي، أصبحت العلاقة متوترة بينهما. لقد انتصرت رأسمالية السوق الحرة بينما ضعفت الديمقراطية.

منذ السبعينيات، وعلى الرغم من حدوث ثلاث فترات كساد، انتعش اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية. فقد قُدمت للمستهلكين مجموعة واسعة من المنتجات الجديدة - الحاسبات الآلية الشخصية، مشغلات الوسائط السمعية والبصرية (ipods)، الأدوية المضادة للاكتئاب، السيارات ذات المواصفات المهجنة، على سبيل المثال لا الحصر - فى حين تراجعت أسعار السلع والخدمات العادية، وتعدلت لتتناسب مع التضخم. إن الرعاية الصحية تتكلف أكثر، لكن عمر الأمريكيين أطول الآن بخمس عشر سنة تقريبًا عما كان سنة 1950 فى المتوسط، ويعود ذلك بدرجة رئيسية إلى العقاقير الطبية والمعدات الطبية الجديدة.

كذلك أصبحت الشركات أكفأ بكثير وانتعشت سوق الأوراق المالية. ففي عام 1975، اقترب مؤشر متوسط داو جونز الصناعي من 600 نقطة، ولم يكن قد تقدم كثيرًا منذ سنوات. وبحلول أواخر عام 2006 سجل المؤشر 12 ألف نقطة. وعلاوة على ذلك، فمنذ أوائل الثمانينيات تجري السيطرة على التضخم بصورة جيدة.

لقد تكررت هذه النجاحات فى بلدان أخري. فقد انتصرت الرأسمالية الأمريكية American capitalism فى صراعها مع الشيوعية وانتشرت الآن فى كل بقاع العالم تقريبًا. وأصبحت معظم الأمم جزءًا من نظام واحد متكامل للرأسمالية العالمية. واندمج شرق أوروبا فى أوروبا الرأسمالية وبدأت روسيا تصبح قوةً رأسماليةً. أما الصين فعلى الرغم من كونها شيوعية رسميًا إلا أنها أصبحت تربة خصبة للرأسمالية العالمية.

إن ذلك كله انتصار وفقًا لتعريف أي إنسان تقريبًا.

ويشير بعض المراقبين - وهم محقون فى ذلك - إلى أن هذه المكاسب صاحبتها مظاهر عدم مساواة متنامية فى الدخل والثروة. كذلك فقد رافقت المكاسب مشكلات أخري مثل تزايد افتقاد الأمن الوظيفى، والأخطار البيئية مثل ظاهرة الاحتباس الحراري. إلا أن هذه المشكلات - إن شئنا الدقة - ليست نقائص فى الرأسمالية. فدور الرأسمالية هو توسيع وتكبير الكعكة الاقتصادية. أما كيفية تقسيم الشرائح وما إذا كانت تطبق على سلع خاصة كالحاسبات الشخصية أم سلع عامة كالهواء النظيف، فهى مسألة متروك تقريرها للمجتمع. وهذا هو الدور الذي نسنده للديمقراطية.

إن الديمقراطية تعنى ما هو أكثر من مجرد انتخابات حرة ونزيهة، فالديمقراطية من وجهة نظري نظام لإنجاز ما لا يمكن تحقيقه إلا من خلال تعاون وتكاتف المواطنين مع مواطنين آخرين - لتقرير قواعد اللعبة التي تعكس نتائجها الصالح العام. وبطبيعة الحال، من الممكن أن تؤثر هذه القواعد على مدى سرعة نمو الاقتصاد: ففي الجدول التصدي، يمكن لقاعدة تقسيم الكعكة إلى شرائح متساوية أن تخنق الحوافز الشخصية على الادخار والاستثمار والابتكار. ومن الممكن أن تلعب قاعدة أخري دورًا أكبر فى تحفيز النمو الاقتصادي وتنشيطه. إن الديمقراطية يفترض فيها أن تمكننا من القيام بمثل هذه المفاضلات أو أن تساعدنا على تحقيق النمو والعدالة معًا أو أية أهداف أخري نشترك فيها.

بيد أن الديمقراطية تناضل لأداء هذه الوظائف الأساسية. فمع اتساع فجوة عدم المساواة، تآكلت الوسائل التي استخدمتها أمريكا يومًا للتخفيف منها - ضرائب الدخل التصاعدية، المدارس العامة الجيدة، النقابات العمالية التي تتفاوض للحصول على أجور أعلى. ومع تنامى مخاطر الفقد المفاجئ للوظائف أو الدخل أصبحت شبكة الأمان الاجتماعى أقل قابلية للاعتماد عليها. إن أعدادًا أكبر منا محرومة من التأمين الصحى. ونحن كأمة نبدو عاجزين عن القيام بالمطلوب منا لتقليل التغير المناخى. كذلك يساور القلق كثيرًا من الأمريكيين بشأن غلظة وخشونة الكثير من جوانب الثقافة المعاصرة، وبشأن اختفاء أُلفة الشوارع التجارية الرئيسية فى المدن الأمريكية والمجتمعات المحيطة بها. وفيما يتعلق بجميع هذه الجوانب لم تستطع الديمقراطية القيام بعمل فعال أو حتى توضيح المفاضلات والتضحيات التي يستلزمها القيام بذلك.

لقد أصبحت الرأسمالية أكثر تجاوبًا مع ما نريده كمشترين أفراد للسلع، لكن أصبحت الديمقراطية أقل تجاوبًا مع ما ننشده مجتمعين كمواطنين. وتشير استطلاعات الرأي إلى وجود إحساس متنامٍ بالعجز"......." ففى حين شعر 36٪ فقط من الأمريكيين فى 1964 بأن "المسئولين العمّوميين لا يبالون كثيرًا بما يعتقده أناس مثلى"، أصبح هذا الشعور هو القاسم المشترك بين أكثر من 60٪ من المواطنين الأمريكيين فى عام 2000. وفي عام 1964، اعتقد نحو ثلثى الأمريكيين أن الحكومة تدار من أجل مصلحة الجميع وقال 39٪ فقط إنها "تدار من قبل بضع مصالح كبيرة تعمل فقط من أجل نفسها". ولكن بحلول عام 2000 انعكست النسبة تقريبًا: حيث اعتقدت نسبة 35٪ فقط أن الحكومة تدار من أجل منفعة الجميع، بينما أعربت نسبة تزيد على 60٪ عن اعتقادها بأنها تدار بواسطة قلة من المصالح الكبيرة[2].

لماذا أصبحت الرأسمالية منتصرة والديمقراطية ضعيفة إلى هذا الحد؟ هل هذان الإتجاهان متصلان ببعضهما؟ ما الذي يمكن القيام به - إن كان هناك شيء من هذا القبيل - لتقوية الديمقراطية وتدعيمها؟

إن خطر تلخيص وجهة نظري مقدمًا يكمن فى الإفراط فى التبسيط، لكننى أرغب فى إعطائك إحساسًا أساسيًا بها. لقد شهدت العقود العديدة الماضية حدوث انتقال فى القوة بعيدًا عنا بصفتنا مواطنين ونحونا بصفتنا مستهلكين ومستثمرين.

لقد خرجت أمريكا منتصرةً من الحرب العالمية الثانية، وكانت قد نجت بالفعل من الكساد الكبير، وكان كل من اقتصادها وديمقراطيتها يعمل بكفاءة. ثم شهدت البلاد حالة من الرخاء غير المسبوق تقاسمه المواطنون على نطاق واسع. لم يكن هذا عصرًا ذهبيًا تمامًا – فقد كانت المرأة والأقليات لا تزال تعامل كمواطنين من الدرجة الثانية وخلَّفت حملات مطاردة الأشخاص المشتبه فى كونهم شيوعيين ندوبًا على وجه السياسة الأمريكية – ومع ذلك فقد أحرزت كل مجموعة دخل وكل طبقة اجتماعية تقدمًا، وتراجع التفاوت فى الدخل والثروة، وبرزت إلى حيز الوجود طبقةُ متوسطة أكبر بكثير من ذى قبل. كذلك ظهرت طبقات متوسطة أكبر فى أوروبا واليابان بعد فترة تأخير. وأظهر معظم الأمريكيين مستويات مرتفعة من الثقة فى الديمقراطية الأمريكية، American democracy فيما راحوا يملأون منازلهم التى تملكّوها حديثًا بغسالات الأطباق والثلاجات وأجهزة التليفزيون وأنظمة الاستيريو، وملأوا مدارج سياراتهم بطرازات فورد وشيفروليه وبلايموث. لقد بدا أن النظامين – الرأسمالية والديمقراطية – يعملان معًا فى تناغم وانسجام لافت للنظر إلى حد أنه بات يُنظر لهما على أنهما نظام واحد: النظام الأمريكى للرأسمالية الديمقراطية. الذي قدر له أن يكون فيما بعد نموذجًا يحتذي بالنسبة للعالم وبديلاً للشيوعية السوفيتية.

لقد كان نظام إنتاج السلع والخدمات أكثر قابلية للتنبؤ به وأكثر استقرارًا منه اليوم، وأكثر تركُّزًا فى عدد قليل نسبيًا من الشركات مثل شركات صناعة السيارات الثلاث الكبيرة (جنرال موتورز GM وفورد Ford وكرايسلر Chrysler). ولكى تجنى وفورات الحجم الصخمة المرتبطة بالإنتاج الكبير، احتاجت الشركات العملاقة لقابلية التنبؤ والاستقرار وإلى أدنى مستويً للمنافسة. كذلك فقد كانت بحاجة إلى تعاون العمال طواعيةً لأن الإضرابات أو أعمال التوقف عن العمل من شأنها أن تعطل سلاسة تدفقات الإنتاج التي كانت تعتمد عليها. وهكذا وافقت الشركات على منح عمالها المنظمين بواسطة الصناعة نصيبًا أكبر فى الأرباح. وقد لعبت هذه الشركات العملاقة أدوارًا كبيرة وواضحة فى الاقتصاد لدرجة أنها احتاجت أيضًا لدعم ومساندة عامة الناس. ولذا فقد تفاوضت مع الحكومة حول الكيفية التي سيتم بها توزيع العوائد الإضافية للنمو الاقتصادي، فى الوقت الذي قامت فيه كذلك بحماية الوظائف والمجتمعات السكانية، و– فى نهاية المطاف – البيئة. وقد تم إبرام بعض هذه الصفقات داخل الجهات التنظيمية، والبعض الآخر داخل الأجهزة التشريعية والبعض الثالث من خلال وساطة الرؤساء التنفيذيين للشركات الذين لعبوا دور"رجال الدولة ... فى

المؤسسات". وجاءت النتيجة تعبيرًا عن المفهوم السائد آنذاك للصالح العام - وإن كان غير مباشر وتقريبيًا.

كان المقابل لهذا النظام المستقر والعادل نسبيًا مجموعة محدودة للغاية من الاختيارات أمام المستهلكين والمستثمرين. ولم يكن من الممكن الحصول على صفقات أفضل إلا بصعوبة كبيرة. وكانت الابتكارات فى المنتجات الرئيسية نادرة. لقد غدت الجنيحات الموجودة فى مؤخرة السيارات أطول وشبكات القضبان المتصالبة أكثر زخارف، وشاع استخدام الكروم فى السيارات بدرجة أكبر، لكن التكنولوجيا الأساسية لم يطرأ عليها أي تغيير جوهري. وقد تمسك والدي بالسيارات من نوع بلايموث لكنه اعترف بأن الاختيار ليس مهمًا كثيرًا. كذلك مال المستثمرون لاتخاذ موقف سلبى ونادرًا ما نقلوا أموالهم. ولم تكن هناك جدوي تذكر من ذلك لأن جميع الاستثمارات تقريبًا كانت تدر نفس العوائد المتوسطة. وسار أداء مؤشر متوسط داو جونز الصناعى بطيئًا متثاقلاً.

ومنذ السبعينيات، تغير ذلك كله بصورة جذرية. فقد أصبحت الشركات الكبيرة أكثر تنافسيةً وعالميةً وابتكارًا. ووُلد شيء أسمية الرأسمالية الطاغية Supercapitalism. فى هذا التحول، أبلينا نحن بصفتنا مستهلكين ومستثمرين بلاءً أفضل بدرجة كبيرة. أما بصفتنا مواطنين يسعون وراء الصالح العام فقد تراجعنا. وقد بدأ التحول عندما تم دمج التكنولوجيات التي طورتها الحكومة لخوض الحرب الباردة فى منتجات وخدمات جديدة. وخلق ذلك فرصًا وإمكانيات أمام منافسين جدد، بدءًا بمجال النقل والاتصالات والتصنيع والقطاع المالى. وقد أدت هذه التطورات إلى إحداث تغيير جوهري فى نظام الإنتاج المستقر وأجبرت جميع الشركات - بدءًا من أواخر التسعينيات وبصورة متصاعدة بعد ذلك - على التنافس على نطاق واسع من أجل اجتذاب العملاء والمستثمرين، وتحقق تدعيم وتوسيع قوة المستهلك من خلال شركات تجارة التجزئة الكبري مثل وال - مارت Wal - Mart التي استخدمت القوة التفاوضية الجماعية لملايين المستهلكين من أجل الحصول على صفقات عظيمة من الموردين. وتحقق تدعيم وتوسيع قوة المستثمر من خلال صناديق المعاشات الكبيرة وصناديق الاستثمار، التي ضغطت على الشركات لتحقيق عوائد أعلى.

نتيجةً لذلك، أتيحت للمستهلكين والمستثمرين اختيارات أكثر وصفقات أفضل. لكن المؤسسات التي كانت قد تفاوضت على توزيع الثروة وحماية ما توافق المواطنون عامّة على اعتباره ذا قيمة بدأت تختفي. وانسحبت شركات عملاقة كانت مسيطرة على صناعات بأكملها وانكمشت النقابات العمالية. واضمحلت الأجهزة التنظيمية. ولم يعد بإمكان الرؤساء التنفيذيين للشركات أن يكونوا رجال دولة فى المؤسسات. ومع انتقال عدوي المنافسة حامية الوطيس بين الشركات إلى مجال السياسة أصبح المسئولون المنتخبون أقل اهتمامًا بالشوراع التجارية الرئيسية فى المدن الأمريكية والمجتمعات الموجودة فى مناطقهم وأكثر اهتمامًا باجتذاب الأموال من أجل حملاتهم. وتدفق مناورو الأروقة Lobbyists (وهم الأشخاص المتخصصون فى إقناع الأوساط التشريعية بإقرار أو رفض قوانين معينة) والعواصم الأخري سعيًا وراء استصدار قوانين وقواعد تمنحهم ميزةً تنافسيةً (أو تدرأ عنهم وضعًا تنافسيًا غير موات) فى مواجهة خصومهم وبذلك يصبح لهم تأثير أكبر وأكبر على صنع القرار. وهكذا حلّت الرأسمالية الطاغية محل الرأسمالية الديمقراطية.

إن فهم ما حدث وما يمكن القيام به لجعل الديمقراطية تؤدي وظائفها بصورة جيدة من جديد، يتطلب إجراء دراسة تفصيلية للهيكل المتغير للاقتصاد السياسى، وهذا ما سأقدمه فى الفصول التالية.

على امتداد هذا الكتاب، سنحل العديد من الألغاز: لماذا - على سبيل المثال - ارتفع مرتب الرئيس التنفيذي إلى عنان السماء وما الذي حال دون ارتفاعه من قبل. ولماذا أصبح التضخم مصدر تهديد أضعف مما كان قبل ثلاثة أو أربعة عقود. ولماذا تعد قوانين مكافحة الاحتكار أقل أهميةً اليوم كوسيلة لكبح القوة الاقتصادية مما كانت عليه سابقًا. وسوف أشرح أيضًا سبب وجود أعداد كبيرة من مناوري الأروقة الممثلين للشركات الكبري والمحامين فى واشنطن العاصمة تفوق ما كانت عليه قبل ثلاثة عقود فى حين أن مبررات وجودها أقل الآن (فالإنفاق الحكومى الاختياري أقل كجزء من الاقتصاد القومى مما كان آنذاك، وهناك قواعد وقوانين أقل عددًا بصورة متناسبة، وقوة العمالة المنظمة فى واشنطن باتت ظلاً شاحبًا لما كانت عليه فى السابق على أية حال). لماذا يطالب السياسيون الشركات بإظهار الروح الوطنية وإعطاء أمريكا الأسبقية على الأمم الأخري برغم التضاؤل المطّرد فى قدرة الشركات على مراعاة المصالح الوطنية إذا ما رغبت فى المنافسة بنجاح. ولماذا تزداد الضجة أكثر وأكثر حول إسهام المؤسسات الكبري فى مجال الأعمال الخيرية

في حين أنها لم تُنشأ أبدًا لكي تكون مؤسسات خيرية فضلاً عن أنها أقل قدرةً على العمل في ذلك المجال الآن.

سوف أتناول أيضًا بعض مظاهر النفاق: كيف يمكن لشخص ما أن ينزعج من تراجع الأجور بالساعة ويسعى في الوقت ذاته للحصول على أفضل صفقة من الصين أو الهند، وغالبًا ما يكون ذلك على حساب الأجور التي يتقاضاها المواطن الأمريكي أو حتى على حساب وظيفته. وكيف يمكن لشخص ما أن يتحسر على تقلص عدد تجار التجزئة المستقلين في الشوارع التجارية الرئيسية للمدن الأمريكية بينما هو ينجز معظم تسوقه لدي كبريات شركات تجارة التجزئة وعبر الإنترنت. ما السبب في أن شخصًا يساوره قلق عميق من ظاهرة الاحتباس الحراري من الممكن أن يشتري سيارة يعمل محركها بنظام الدفع الرباعي (Suv). لماذا يحب الساسة أن يشجبوا بقوة الرؤساء التنفيذيين للشركات علنًا (المديرون التنفيذيون لشركات البترول الذين يتمتعون بأرباح ضخمة، والرؤساء التنفيذيون لشركات التبغ الذين يشجعون التدخين والرؤساء التنفيذيون لشركات التكنولوجيا المتقدمة الذين يدوسون على حقوق الإنسان في الصين) لكنهم لا يسنون قوانين تجعل ما فعلوه غير قانوني.

وفي النهاية، سوف أطرح بعض الاستنتاجات التي قد تراها مثيرة للدهشة -من بينها، لماذا يقلل الاتجاه نحو تحسين حوكمة الشركات من احتمال أن تكون الشركات مسئولة اجتماعيًا. وما السبب في أن الوعد بديمقراطية المؤسسات الكبرى وهم خادع. ولماذا ينبغي إلغاء الضريبة على دخل الشركات. ولماذا يجب عدم تحميل الشركات المسئولية الجنائية. ولماذا يجب حماية حملة الأسهم من استخدام الشركات لأموالهم في أغراض سياسية بدون موافقتهم.

إن تركيزي الأساسي منصب على أمريكا في هذا الكتاب، وإن كانت التغيرات التي حدثت هنا قد أفرزت تغييرات مماثلة في بلدان أخري. لقد أصبح الناس حول العالم أقدر على السعي لتحقيق رغباتهم الخاصة وجني أرباح من استثماراتهم بحماسة متزايدة. ومع ذلك فعلى الرغم من الرضا الذي يشعرون به كمستهلكين ومستثمرين، إلا أن كثيرًا منهم يشعرون بالإحباط بصفتهم مواطنين. وتجد نظمهم الديمقراطية أيضًا صعوبةً متزايدة في التعبير عن الصالح العام والعمل في ضوئه. وتظهر استطلاعات رأي الناخبين في بريطانيا

وإيطاليا وأسبانيا وبلجيكا وهولنده والنرويج والسويد وأيرلنده واليابان وجود مواطنين أصبحوا يشعرون أنهم يكادون يكونون بلاحول أو قوة كالأمريكيين[3].

إن الرأسمالية تمثل بالتأكيد شرطًا أساسيًا مسبقًا للديمقراطية، كما قال ميلتون فريدمان. فالديمقراطية تتطلب وجود مراكز خاصة للقوة الاقتصادية مستقلة عن السلطة المركزية، وإلا ما استطاع الناس الانشقاق عن المنهج الرسمى للدولة ومواصلة إطعام أسرهم فى الوقت ذاته. ومع ذلك فقد رأينا على مدي العقود العديدة الماضية، وخاصةً فى جنوب شرق آسيا، أن الديمقراطية من الممكن ألا تكون جوهرية للرأسمالية. فقد اعتنقت الصين - ثانى أكبر دولة رأسمالية فى العالم بعد الولايات المتحدة والتي سيتفوق اقتصادها على نظيره الأمريكى خلال حوالى عشرين عامًا بمعدلات النمو الحالية - مبدأ حرية السوق ولكن ليس الحرية السياسية. وتبدو حرية السوق فى الصين جوهرية بالتأكيد لنجاحها الرأسمالى، فما لم يستطع الناس هناك حيازة أملاك خاصة بهم ومبادلتها دون القلق من قيام السلطة المركزية بمصادرة بضائعهم، لن يكون لديهم الحافز على الادخار والاستثمار. ولن يكونوا على استعداد لتوظيف أفضل قدراتهم فى ممارسة اللعبة الرأسمالية إلا إذا كانوا واثقين أنه لا يجري استخدامها ضدهم. لكن الحرية السياسية قد لا تكون جوهرية. ويعتقد بعض المراقبين أن الصين ستتجه نحو الرأسمالية الديمقراطية فى نهاية المطاف. بينما يري البعض الآخر أن الصين تمثل نوعًا جديدًا من الأنظمة يمكن تسميته بالرأسمالية الشمولية[4].

إن عدد الأمم التي تسمى نفسها "نظمًا ديمقراطية" اليوم يفوق عددها قبل ثلاثين عامًا. فقد أصبحت بلدان أوروبا الشرقية الدائرة فى فلك الاتحاد السوفيتي السابق أنظمة ديمقراطية مستقلة. وتنظر روسيا ذاتها لنفسها على أنها نظام ديمقراطي. وأصبح الكثير من المستعمرات السابقة فى أفريقيا وآسيا أنظمة حكم ديمقراطية. واعتنقت أمريكا اللاتينية الديمقراطية. وقبل ثلاثة عقود، أجري ثلث بلدان العالم انتخابات حرة؛ أما اليوم فيقترب ذلك العدد من الثلثين. وفي السبعينيات ساد فى أقل من 50 بلدًا نمط الحريات المدنية الذي نربطه بالديمقراطية، أما بحلول نهاية القرن العشرين فقد ارتفع العدد إلى نحو تسعين بلدًا[5].

لا شك أن ذلك يدعو للتفاؤل إلى أن نلقى عليه نظرة أكثر تمعنًا. إن كثيرًا من هذه الأماكن أنظمة ديمقراطية بالاسم فقط. وتثقل كاهلها نفس المشكلات التي عوَّقت الديمقراطية

الأمريكية فى السنوات الأخيرة، ولكن بدرجة أكبر فحسب - الفساد المتوطن، الهيمنة السياسية من جانب النخب الصغيرة أو حكم الحزب الواحد. ولا يستطيع أيٌ منها أن يصمد بفاعلية فى وجه الأثار الجانبية السلبية للرأسمالية الطاغية.

إن روايتى تتعارض مع العديد من وجهات النظر الراسخة. فبعض المراقبين يعزون انتصار الرأسمالية وضعف الديمقراطية إلى ظهور مؤسسات عالمية قوية بدرجة تمكنها من تأليب الأمم ضد بعضها البعض وشراء السياسيين من أجل زيادة ثروة ملاكها. لكن المؤسسات الكبيرة تتمتع الآن فى الواقع بقوة اقتصادية أقل الآن مما كانت قبل ثلاثة عقود. وعلى سبيل المثال، كانت توجد فى الولايات المتحدة آنذاك ثلاث شركات عملاقة لصناعة السيارات قامت بصورة غير رسمية بتنسيق الأسعار والاستثمارات. أما الآن فهناك ما لا يقل عن ست شركات رئيسية تقوم بإنتاج السيارات فى الولايات المتحدة والمنافسة بينها شرسة. وقبل ثلاثة عقود كانت هناك ثلاث شبكات تليفزيونية رئيسية فقط وشركة تليفونات عملاقة واحدة وحفنة من استديوهات التسجيلات والأفلام السينمائية. أما اليوم فتتنافس آلاف الشركات تنافسًا شديدًا داخل مساحة كبيرة وغير منظمة تتداخل فيها الاتصالات عن بعد والتكنولوجيا المرتفعة والترفيه. وقبل ثلاثة عقود، كان معظم الناس يضعون مدخراتهم فى البنوك ولم يكن يوجد من هذه البنوك إلا اثنان أو ثلاثة فقط فى البلدات أو المدن التي يعيشون فيها. أما اليوم فتتنافس آلاف المؤسسات المالية - وتشمل صناديق الاستثمار وصناديق المعاشات - على مدخرات الناس. إنك إن نظرت إلى أي قطاع فى الاقتصاد اليوم ستجد أن الشركة النموذجية تتمتع بقوة سوقية أقل من الشركة النموذجية التي كانت قائمة قبل ثلاثة عقود.

إن الأمر المؤكد هو أن بعض المؤسسات كبير جدًا والكثير منها يمارس نشاطه على مستوي عالمى. لكن الشركات بكافة أحجامها تتنافس بصورة أشد وأقوي مما مضي. ويحتوي الاقتصاد العالمى على عدد من احتكارات القلة أقل كثيرًا عنه قبل عقود مضت، ولا توجد تقريبًا احتكارات بخلاف تلك التى تقوم الحكومة بإنشائها أو تولي مسؤليتها، واختفت القوة والزخم اللذان نبعا يومًا ما من المؤسسة العملاقة - التخطيط وتنفيذ الإنتاج الكبير.

أما فيما يتعلق بالسياسيين، فلم يصبحوا فاسدين أو جشعين أو غير مسئولين بدرجة ملحوظة أكثر مما كانوا عليه قبل ثلاثة عقود. ولا يوجد فى السياسة تفاح فاسد أكثر مما يوجد فى معظم المهن، وإن كانت المهن الأخري يتم إعفاؤها بصورة نمطية من عناوين الصحف الرئيسية المسيئة. إلا أنه فى العقود الأخيرة تعرض السياسيون لقدر أكبر بكثير من مناورات الأروقة مقارنةً بالماضى ونمت الحاجة إلى المال لتمويل حملاتهم. ولهذا السبب تغير سلوكهم. إلا أن الزيادة الهائلة فى نشاط مناورات الأروقة وأموال الحملات لا تعود إلى أي زيادة فى القوة السوقية لأية مؤسسات فردية، بل تنبع، كما سأوضح وبشكل ينطوي على مفارقة، من تناقص قوتها السوقية.

ويريد البعض الآخر أن ينسب الفضل إلى أو يلقى باللائمة على رونالد ريجان Ronald Reagan أو مارجريت تاتشر Margaret Thatcher أو سيطرة القادة المحافظين بوجه عام خلال العقود العديدة الماضية. إن السياسيين مهمون ولكنهم لايستطيعون إحداث تغيير اقتصادي واجتماعى ما لم تكن الشروط الأساسية المسبقة اللازمة للتغيير متوفرة بالفعل أو مالم تسمح ظروف استثنائية بحدوثه. فمع وصول ريجان إلى سدة الحكم، كان الاقتصاد قد بدأ يتغير بالفعل. فقد أطلق التحرير الاقتصادي – على سبيل المثال – كثيرًا من الصناعات فى أمريكا من عقالها قبل تولى ريجان منصبه الرئاسى. وكانت شركات الطيران والبنوك وشركات التكنولوجيا المرتفعة الصغيرة المربحة قد بدأت بالفعل تكتسب موطئ قدم تنافسيًا وكانت عازمة على تحطيم الحواجز التنظيمية. وكانت النسبة المئوية للعمال الأمريكيين المنتمين للنقابات العمالية آخذة فى التراجع بالفعل. كذلك كان عدد مناوري الأروقة الممثلين للشركات الكبري فى واشنطن العاصمة قد بدأ يرتفع بالفعل؛ والحقيقة أن العدد تصاعد بصورة حادة خلال فترة حكم الإدارة الديمقراطية للرئيس بيل كلينتون Bill Clinton.

وتقول نظرية أخيرة إن أمريكا – ومن بعدها معظم بلدان العالم الأخري – أصبحت فى السنوات الأخيرة أسيرة مجموعة معينة من الأفكار حول الكيفية التي ينبغى بها تنظيم المجتمعات. هذه المفاهيم – التي تنوعت مسمياتها بين "الليبرالية الجديدة"، أو "الاقتصاد الكلاسيكي الجديد" أو "المذهب المحافظ الجديد" أو"الإجماع الواشنطونى" –، تضمنت التجارة الحرة والتحرير الاقتصادي، والخصخصة و– بوجه عام – الاعتماد على الأسواق أكثر من الاعتماد على الحكومة والاهتمام بالكفاءة أكثر من العدالة. وفي ضوء حقيقة أن هذه الأفكار جاءت من أكاديميين جامعيين، يمكن تفهُّم السبب فى أن أولئك الذين ينسبون

لأمريكا الفضل الأكبر فى تغيير العالم على مدي الأعوام الثلاثين الماضية عادة ما يكونون هم أنفسهم أكاديميين ينظرون لتأثير الأفكار الأكاديمية نظرة إكبار. صحيح أن صناع السياسات يولون الأكاديميين اهتمامًا من وقت لآخر، مثلما فعل بينوشيه عندما أخذ بنصيحة فريدمان. وقد كتب عالم الاقتصاد جون ماينارد كينز John Maynard Keynes يقول: "أولئك الرجال المجانين الموجودون فى السلطة الذين يسمعون أصواتًا فى الهواء يستقطرون جنونهم من كاتب أكاديمي ردىء الكتابة ألَّف عملاً قبل بضعة أعوام مضت"(6). لكن المؤلفات الأكاديمية الرديئة مثار الجدل هنا موجودة بنفس الشكل تقريبًا منذ أن تنبأ بها آدم سميث Adam Smith فى القرن الثامن عشر. والأرجح أنها اكتسبت شهرةً ورواجًا فجأة فى العقود الأخيرة من القرن العشرين فى الولايات المتحدة وبلدان أخري، لأنها قدمت تبريرًا مقنعًا للتحول الجاري حدوثه بالفعل. إنها لم تتسبب فى إحداث التحول بل أضفت عليه صبغةً شرعيةً على الأكثر.

إن قصص رؤساء الشركات التنفيذيين والممولين البطوليين أو الأشرار، أو الساسة اللامعين أو الفاسدين، أو تجار الأفكار الأقوياء بصورة شيطانية - مهما كانت مرضية وسارة - ينبغى النظر له من منظور واقعى. فعلى الرغم من أن قلة من هذه الشخصيات كانت نافذة البصيرة أو عديمة الضمير بصورة خاصة، إلا أن أفعالها تكاد تكون عديمة الصلة بالموضوع تمامًا من منظور الصورة الكبيرة. إن التغيرات محل المناقشة هنا هيكلية وليست شخصية، كذلك. يجب أيضًا التخلى عن الافتراضات الخاصة بتآمر المؤسسات اللاأخلاقية والقوية اقتصاديًا ضد عامة الناس لأنها مفرطة فى التبسيط. إن الشركات لاتوصف بأنها أخلاقية أو لا أخلاقية. وأي تفسير من هذا القبيل ينسب الفضل أو يلقى باللوم بشكل غير صحيح ومن ثم يعرض للخطر إمكانات إجراء إصلاح ذي معنى للرأسمالية والديمقراطية.

إن الحقيقة هي أن معظمنا مستهلكون ومستثمرون، وبوصفنا كذلك نحن نستفيد استفادةً هائلة من الرأسمالية الطاغية. على سبيل المثال: تسببت شركة وال - مارت فى خفض أسعار مجموعة كبيرة من السلع والمنتجات لمصلحة عملائها. وفي المقابل عاد نجاح وال - مارت بالنفع على مستثمريها. لكن معظمنا أيضًا مواطنون لديهم أفكار عن اللعب النظيف. وفي هذه الناحية يشعر الكثيرون منا بالاستياء من الأجور المنخفضة والمزايا الوظيفية المراوغة فى وال - مارت، وقدرتها على إجبار مورديها على تخفيض

الأجور والمزايا الوظيفية التي يحصل عليها موظفوهم ونقل بعض عملياتها إلى الخارج وتأثيرها الضار على المحلات الصغيرة فى الشوارع التجارية الرئيسية للمدن الأمريكية.

بيد أن المديرين التنفيذين فى وال - مارت أو أي شركة كبيرة أخري ليسوا عديمى الإحساس بصورة وحشية ولاجشعين لا تعرف الشفقة والرحمة طريقًا إلى قلوبهم. إنهم يفعلون ما يفترض فيهم أن يفعلوه وفقًا للقواعد الحالية للعبة - وهو تقديم صفقات جيدة لعملائهم وبالتالى تعظيم العوائد التي يحصل عليها مستثمروهم. وعلى غرار اللاعبين فى أي لعبة، هم يفعلون كل ما هو ضروري لإحراز الفوز. ولكن مثلما تتطلب جميع الألعاب وجود قواعد تحدد اللعب النظيف، يعتمد الاقتصاد على الحكومة فى وضع القواعد الإجرائية الاقتصادية. وإذا أرادت الحكومة أن تفعل شيئًا حيال الأساليب التي تمارسها وال - مارت، فإنه يمكنها أن تغير القواعد الحالية. ومن الناحية النظرية، يمكنها أن تسن القوانين لتيسر على جميع العاملين الانضمام للنقابات العمالية، وأن تشترط أن توفر جميع الشركات الكبيرة تأمينًا صحيًا ومعاشات للعاملين فيها، وأن تسن قوانين التقسيم إلى مناطق لحماية تجار التجزئة فى الشوارع التجارية الرئيسية للمدن الأمريكية من المنافسة الشرسة لكبريات شركات تجارة التجزئة، وأن ترفع الحد الأدنى للأجور إلى مستوي مرتفع بالقدر الكافى لإعطاء جميع الأشخاص العاملين أجرًا يكفى لسد احتياجاتهم المعيشية حقًا (أجر كفاف). كل هذه التدابير من شأنها أن تدفع وال - مارت والشركات الكبيرة الأخري فى قطاع تجارة التجزئة إلى رفع أسعارها وتخفيض عوائد المستثمرين.

وبالنسبة لى شخصيًا، فإننى على استعداد للتضحية ببعض المنافع والمزايا التي أحصل عليها كمستهلك ومستثمر فى سبيل تحقيق هذه الغايات الاجتماعية - طالما أننى أعلم أن الآخرين لديهم نفس الاستعداد. ولكن كيف يمكن انشاء قواعد جديدة للعبة؟ إن السوق بارعة فى تلبية احتياجاتنا كمستهلكين ومستثمرين، لكن الديمقراطية أصبحت أقل تجاوبًا واستجابةً لنا فى أدوارنا كمواطنين ساعين لجعل قواعد اللعبة أكثر عدالةً ونزاهةً. ويعود السبب فى ذلك بدرجة كبيرة - مثلما سأبين على امتداد هذا الكتاب - إلى أن الرأسمالية الطاغية تغلغلت إلى داخل حقل السياسة. و الأموال التي تضخها شركة وال - مارت والشركات الأخري داخل واشنطن وكل عاصمة رئيسية أخري تقف عثرة فى الطريق.

إن الحل فى اعتقادي ليس محاولة الضغط على الشركات لكى تكون "مسئولة اجتماعيًا" بدرجة أكبر. فإدانة شركة وال - مارت لعدم قيامها بتقديم أجور ومزايا صحية أفضل لموظفيها قد تكون مرضية من الناحية العاطفية ولكنها لاتمت إلا بصلة ضئيلة للقوي التي أجبرت وال - مارت على إبقاء الأجور والمزايا منخفضة وإغداق الصفقات الجيدة على عملاء ومستثمري وال - مارت. إن شركة وال - مارت تتبع القواعد الحالية للعبة شأنها فى ذلك شأن كل لاعب رأسمالى آخر كما أكدت من قبل. ولكن ينبغى علينا نحن أن نضع القواعد - قواعد تعكس قيمنا كمواطنين وأيضًا قيمنا كمستهلكين ومستثمرين.

إن القصة التي سأرويها ليست حتمية من الناحية التكنولوجية أو الاقتصادية، فمستقبلنا لايزال فى أيدينا إلى حد كبير جدًا. ولكننا لكى نقوم بأفضل الاختيارات نحتاج إلى فهم ماضينا وحاضرنًا فهمًا تامًا ونبذ التفكير الخيالى. فلا توجد أي إمكانية للعودة للرأسمالية الديمقراطية الأمريكية التي سادت فى الخمسينيات والستينيات - ولاينبغي لنا أن نريد ذلك - لكن من الممكن بالتأكيد تشكيل المستقبل بطرق تخدم بشكل أفضل أهدافنا ومصالحنا كمواطنين.

وتتمثل الخطوة الأولى والأكثر أهميةً فى اكتساب فهم واضح للحد الفاصل المناسب بين الرأسمالية والديمقراطية - بين اللعبة الاقتصادية وكيف يتم وضع قواعدها - لكى يتسنى الدفاع عن هذا الحد بصورة أفضل. إن الشركات ليست مواطنين، بل هى حزم من التعاقدات. والغرض من الشركات هو أن تُلعب اللعبة الاقتصادية بجرأة وعدوانية قدر الإمكان. والتحدي الذي يواجهنا كمواطنين. هو منع الشركات من أن تضع هى القواعد. إن الحيلولة دون تغلغل وامتداد الرأسمالية الطاغية إلى داخل الديمقراطية هى أجندة التغيير البناءة الوحيدة، وكل ما عداها عبث وانحراف عن الطريق الصحيح مثلما سأوضح فى هذا الكتاب.

الفصل الأول

العصر غير الذهبى تمامًا

فيما بين عامى 1945 و 1975 تقريبًا، توصلت أمريكا إلى صيغة توفيقية بين الرأسمالية والديمقراطية. جمعت بين نظام اقتصادي منتج بشكل ضخم من ناحية ونظام سياسى سريع الاستجابة بشكل عريض ويتمتع بالإعجاب والاستحسان على نطاق واسع من ناحية أخري. وقد حققت أمريكا فى تلك السنوات أعلى درجة من equality المساواة فى الدخل (طالما كانت المقاييس متوافرة).ووفرت نسبة من الوظائف ذات المرتبات المجزية أكبر من ذى قبل أو منذ ذلك الحين، وأمنًا اقتصاديًا أعظم من أي وقت مضى للمزيد من أفراد شعبها. فربما وليس من قبيل المصادفة أن الأمريكيين فى تلك السنوات عبروا أيضًا عن ثقة مرتفعة فى الديمقراطية وفي الحكومة، تلك التى تراجعت بشكل حاد فى السنوات التالية[1]. وقد أدى هذا النجاح المتفرد وذلك النموذج الواعد القوى إلى بسط السلطة المعنوية للنظام الأمريكي فى أنحاء العالم. وعلى النقيض من الشيوعية السوفيتية، أصبحت أمريكا مضرب الأمثال فى كلٍ من الحرية السياسية والوفرة التى يتمتع بها ساكنى الضواحى من أبناء الطبقة المتوسطة.

لقد ارتكز الاقتصاد على الإنتاج الكبير. وكان الإنتاج الكبير مربحًا لأن طبقة متوسطة كبيرة كان لديها من المال ما يكفى لشراء ما سوف يتم إنتاجه بنظام الإنتاج الكبير. ويتوفر المال لدي الطبقة المتوسطة لأن الأرباح المتولدة من الإنتاج الكبير كانت تقسم بين المؤسسات العملاقة وموردیها. وتجار التجزئة المتعاملين معها وموظفيها. وكان العمل التنفيذى الحكومي هو الذى يعظم من قدرة هذه الجماعات على المساومة ويفرض تنفيذ ما يصدر عنها، وانتمي ما يقرب من ثلث قوة العمل إلى نقابة عمالية ما. كذلك فقد تم توزيع المنافع الاقتصادية فى أنحاء الأمة - على المزارعين، و المحاربين القدماء، والبلدان الأصغر، ومنشآت الأعمال الصغيرة - من خلال اللوائح التنظيمية (للسكك الحديدية، والتليفونات، والمرافق وإمدادات الطاقة) والدعم المالى (دعم الأسعار والقروض الفيدرالية). وهكذا وازنت الديمقراطية القوة الاقتصادية للإنتاج الكبير ونشرت مزاياه ومنافعه على نطاق واسع.

ولكنه لم يكن عصرًا ذهبيًا تمامًا، فقد كانت المرأة والأقليات لا يزالون يناضلون من أجل المساواة السياسية والفرصة الاقتصادية، وتواري قسم كبير من فقر الأمة بعيدًا

فى المناطق الريفية وأحياء السود. وكثيرًا ما لبت السياسة الخارجية - التي شكلها ظاهريًا التهديد المفهوم للشيوعية السوفيتية - احتياجات الشركات الأمريكية الكبيرة من الموارد الرخيصة بالخارج كالموز والقصدير والبترول. وتعرضت الحريات المدنية للخطر أثناء الحملات التي شنها السيناتور جو ماكارثى Senator Joe McCarthy ضد الأمريكيين الشيوعيين. وأصبحت الحياة الأمريكية فى كثير من جوانبها رتيبة ومملة وكئيبة بصورة قاتلة. ولكن بالرغم من كل عيوبها ونقائصها، بدا أن الرأسمالية الديمقراطية تعمل جيدًا بصورة لافتة للنظر وفي الطريق للعمل بصورة أفضل.

ولكى نفهم ما حدث للعصر غير الذهبى تمامًا، فنحن نحتاج أن نفهم أولاً كيف جاء هذا العصر.

- 1 -

لقد بدأ التطور مع نهاية القرن التاسع عشر عندما شكلت المؤسسات الكبيرة تحديًا عميقًا للديمقراطية الأمريكية. فقد جلبت مستويً جديدًا من الرخاء إلى الأمة ولكنها جلبت أيضًا المؤسسات الصناعية الصغيرة التي كانت تستخدم العمال بأجور منخفضة وظروف غير صحية، وعمالة الأطفال وظروف العمل غير الآمنه واحتكرت صناعات بأكملها. وجعلت القوة الاقتصادية غير المسبوقة لهذه الشركات العملاقة تلك الشركات غير خاضعة للمساءلة سياسيًا. وبدأت أمريكا تبحث عن طريقة للاستجابة لما يحدث.

وكانت البداية من خلال شخصيات فذة لا تزال آثار أقدامها باقية حتى الآن - جيه بى مورجان J. P. Morgan ابن المصرفى الذي باع أسهم شركات السكك الحديدية، وخطط لاندماج ضخم بين شركات السكك الحديدية وأصبح ممولاً ثريًا (جيه بى مورجان وأولاده التي تطورت إلى شركة مورجان ستانلى Morgan Stanley المعروفة اليوم)، وأندرو كارنيجى Andrew Carnegie الذي بدأ كموظف تليفونات ثم ارتقى السلم الوظيفى إلى أن أصبح رئيسًا لشركة بنسلفانيا للسكك الحديدية Pennsylvania Railroad ثم صنع ثروة كأحد أقطاب قطاع الصلب (كارنيجى ستيل)، وجون د. روكفلر John D. Rockfeller الذي بدأ كماسك دفاتر فى كليفلاند واشتري أول مصفاة بترول فى 1862 ووضع السوق البترولية فى موقف حرج فى العقد الأخير من القرن التاسع عشر من خلال شركته ستاندرد أويل كومبانى Standard Oil Company (وخليفتها الآن إيكسون موبيل Exxon Mobil) ثم انتقل إلى قطاع الفحم والحديد والشحن والنحاس والصيرفة (تشيز مانهاتن)، ثم - بعد ذلك - هنري فورد Henry Ford.

مع هؤلاء الرجال وآخرين مثلهم تدفق تيار من الاختراعات الجديدة - المحركات البخارية، وقاطرات السكك الحديدية، والتلغراف، والتوربينات الكهربائية، ومحركات الاحتراق الداخلى والآلات المصنوعة من الحديد والصلب ذات الأجزاء الممكن استخدامها تبادليًا - التي سمحت بصنع وشحن كافة أنواع الأشياء بكميات كبيرة جدًا. وأمكن توزيع التكاليف على عدد كبير جدًا من الوحدات بدرجة جعلت إنتاج الوحدة الواحدة زهيد التكلفة. وصممت شركة بروكتر وجامبل Procter & Gamble آلة جديدة لإنتاج صابون آيفوري بنظام الإنتاج الكبير. واستخدمت شركة دياموند ماتش Diamond Match ماكينة قامت بصنع وتعليب أعواد الثقاب بالمليارات. وكانت آلة لصنع السجائر ثم اختراعها فى عام 1881 غزيرة الإنتاج لدرجة أن خمس عشرة منها فقط أشبعت الطلب الأمريكى السنوي على السجائر. وحققت شركات ستاندارد أويل Standard Oil والشركة الأمريكية لتكرير السكر American Sugar Refining وإنترناشيونال هارفيستر International Harvester وكارنيجى للصلب Carnegie Steel - ضمن جملة شركات أخري - كفاءات غير مسبوقة من خلال الأفران العملاقة والفرازات الدوارة العاملة بالطرد المركزي، والمحولات، ومعدات التدوير والتشطيب.

ارتفع مستوي الإنتاجية. ففى حين كان العامل الأمريكى النموذجى فى أوائل القرن التاسع عشر ينتج 3٪ أكثر كل سنة (بذر البذور وحصاد المحاصيل، أو قطع الأخشاب، أو صيد الأسماك أو ممارسة حرفته بأدوات يدوية)، ارتفعت إنتاجيته بحلول العقود الأخيرة من القرن حتى بلغت ستة أمثال ذلك المعدل[2]. وشهد الناتج طفرة أيضًا. تضاعف إنتاج الحديد فى غضون سنوات قليلة فقط؛ وتضاعف إنتاج الصلب 20 مرة[3]، واتسعت شبكات السكك الحديدية والتلغراف الواحدة بعد الأخرى. وجلبت نظم النقل والاتصال السريعة والمنتظمة وعالية الكفاءة المواد الخام من أقاصى أطراف البلاد إلى المصانع وأرسلت السلع تامة الصنع إلى تجار الجملة والتجزئة فى جميع أنحاء الأمة.

وكان لابد أن يكون لثورة اقتصادية بهذا الحجم أثار اجتماعية كبيرة حتمًا، فتجاوز العرض الطلب، الأمر الذي أدي إلى حدوث ركود شديد هز معظم أوروبا وأمريكا فى 1873. وتسبب كسادٌ آخر فى صيف 1893 فى إفقار آلاف المزارعين وفى إغلاق البنوك، وخلّف أكثر من ربع قوة العمل الحضرية غير الماهرة فى أمريكا عاطلة عن العمل - وأعلنت جوقة متنامية من الاشتراكيين فى أوروبا وأمريكا حتمية انهيار الرأسمالية. وطالبت كوادر متضخمة من أعضاء حزب الشعب فى غرب البلاد الغارقين فى الديون المستحقة لمصرفيين فى شرق البلاد بتحويل العملات من الذهب إلى الفضة. ولما كانت الفضة موجودة بوفرة

أكثر من الذهب بكثير، فقد كان ذلك سيرفع قيمة العملات ومن ثم يقلص الديون. وأراد الصانعون على جانبى المحيط الأطلنطى فرض تعريفات أعلى لحماية أنفسهم من الواردات الأجنبية (فقط بريطانيا، التي كانت شركاتها الصناعية المتقدمة هى المستفيدة الأساسية من التجارة الحرة، هى التي رفضت رفع تعريفاتها ونتج عن ذلك ما اعتبر "غزوًا اقتصاديًا ألمانيًا وأمريكيًا")[4].

انتقل مئات الآلاف من البشر من المزارع إلى المصانع. وفي عام 1870 عمل أقل من 8٪ من سكان أمريكا الراشدين فى مصنع وعاش واحد من كل خمسة أشخاص فقط فى مكان ما به 8000 آلاف أو أكثر من السكان الآخرين؛ وبعد مرور نصف قرن أصبح ثلث السكان تقريبًا يعمل فى المصانع ويعيش النصف تقريبًا فى المدن. وأثناء هذه الفترة الزمنية المضطربة، ارتفع عدد سكان مدينة نيويورك إلى أربعة أمثاله؛ وأصبحت شيكاغو تعادل عشرة أمثال حجمها السابق. وفي سبعينيات القرن التاسع عشر دخل 280 ألف مهاجر الولايات المتحدة كل سنة. وفي الثمانينيات جاء 5.5 مليون شخص وفي التسعينيات جاءت أربعة ملايين أخري. وبحلول العقد الأول من القرن العشرين، ارتفع عدد المهاجرين - الذين كان معظمهم فى حالة فقر مدقع عندما وصلوا - إلى مليون شخص سنويًا. وطبقًا لدراسة حكومية أجريت فى عام 1908، كان ثلاثة أخماس من كانوا يتقاضون أجورًا فى فروع الصناعة الأمريكية الرئيسية مولودين فى الخارج[5]. وكان المهاجرون حينئذ يشكلون نسبة مئوية أعلى من مجموع الأيدي العاملة الأمريكية مقارنًة بنسبتهم بعد مائة سنة من ذلك الوقت .

فيما بدأت أمريكا وكل دولة صناعية أخري ترتاد المناطق الأكثر تخلفًا فى العالم بحثًا عن الأسواق المحتملة، دخل مصطلح "الإمبريالية" لغة الحديث الشائعة. وأكد تيدي روزفلت Teddy Roosevelt مصير أمريكا الإمبريالى فى أمريكا اللاتينية. وقال أحد المسئولين بوزارة الخارجية الأمريكية عام 1900 شارحًا: "إن التوسع الإقليمى ما هو إلا إنتاج ثانوي لتوسع التجارة"[6]. وساوت بريطانيا وألمانيا بين براعتهما الاقتصادية الفائقة ومناطق نفوذهما العالمية. وتنبأ عالم الاقتصاد البريطانى جيه ايه هوبسون J. A. Hobson بنقطة النهاية المنطقية لمثل هذه المنافسة وقال محذرًا : إن رجال الأعمال يختارون سبيل الحرب عندما يستنفدون أسواقهم المحلية. وعلي غرار جون ماينارد كينز قبل ثلاثة عقود، ذهب هوبسون إلى أن الأمم المتقدمة تزيد من أسواقها المحلية عن طريق جعل المزيد من مواطنيها أثرياء بالقدر الذي يمكّنهم من شراء السلع المنتجة محليًا. "إذا تم توزيع الدخول على نحو لا يسبب ادخارًا مفرطًا، فسوف يكون بالإمكان توظيف رأس المال والعمل

بشكل تام ومستمر داخل الوطن"[7]. لكن الحرب العالمية التي كان هوبسون يخشاها لن تحدث قبل أن يمتلك عدد كافٍ من المواطنين القدرة على شراء قسم كبير مما أنتجوه.

في العقود الأولى من القرن العشرين، ارتفع مستوي الإنتاجية من جديد وحلت محل المصانع الصغيرة التي كانت تستخدم العمال بأجور منخفضة وظروف غير صحية والمعروف باسم المنشآت المرهقة (Sweatshops) والورش الصغيرة منشآت صناعية كبيرة مستوحاة من نظريات فريدريك وينسلو تايلور Frederick Winslow Taylor الجديدة عن "الإدارة العلمية" والتي قسمت كل عملية فى المصنع إلى خطوات متخصصة ومتكررة بدرجة عالية. وأصبح خط تجميع هنري فورد هو النموذج، فلم يستطع العمال الموزعون على امتداد خط التجميع إنتاج عدد أكبر من السيارات فى وقت أقصر فقط بل أمكن أيضًا تركيز الإنتاج فى بضعة مصانع عملاقة وأمكن شراء المواد بكميات كبيرة ووفورات ضخمة. ففى عام 1909، أنتجت شركة فورد 10.607 سيارة؛ وفى عام 1913 أنتجت 168 ألف سيارة ؛ وفي العام التالى 248 ألف سيارة. ومع بداية الحرب العالمية الأولى كانت معظم الصناعة الأمريكية قد اندمجت واتحدت فى صورة شركات عملاقة أصبحت أسماؤها مرادفًا لأمريكا - فورد موتور Ford Motor، يو اس ستيل U.S. Steel، الشركة الأمريكية للتليفون والتلغراف، الشركة الأمريكية للمطاط، الشركة القومية للبسكويت، أمريكان كان American Can، الشركة الأمريكية للألومنيوم Aluminum Company of America، جنرال إليكتريك General Electric، جنرال موتورز General Motors وستاندر أويل Rockefeller's Standard Oil المملوكة لروكفيلر.

وقد أصبح حجم هذه الشركات حاجزًا منيعًا أمام الشركات الأصغر التي قد ترغب فى دخول السوق، وسيطرت هذه الشركات على الاقتصاد الأمريكى، ومعظم الاقتصاد العالمى، معظم سنوات القرن العشرين. ومن بين أكبر الشركات الخمسمائة التى أوردتها مجلة فورتشن Fortune فى عام 1994، تم تأسيس أكثر من النصف فيما بين عامي 1880 و 1930 [8]. وقد تأسس عدد أصغر بكثير من الشركات أثناء الفترة المستقرة الطويلة الواقعة بين عامى 1945 و 1975، وهذه حقيقة هامة يجب أخذها فى الاعتبار فيما تتكشف أحداث القصة.

عينة من الشركات الخمسمائة التى أوردتها مجلة فورتشن Fortune فى 1994 المؤسسة فى

ثمانينيات القرن التاسع عشر (ومجموعها 53 شركة)

* إيستمان كوداك Eastman Kodak
* جونسون وجونسون Johnson & Johnson
* كوكا - كولا Coca - Cola
* ويستنجهاوس Westinghouse
* سيرز روبك (آر. دبليو. سيرز ووتش كومباني)
(R. W. Sears Watch Company) (Sears Roebuck)
* آفون برودكتس (شركة كاليفورنيا للعطور)
Avon Products (California Perfume Company)
* هيرشى فوودز (شركة لانكاستر للكراميل)
Hershey Foods (Lancaster Caramel Company)
* شيكيتا براندز إنترناشيونال (شركة بوسطن للفواكه)
Chiquita Brands International (Boston Fruit Company)

تسعينيات القرن التاسع عشر (مجموع الشركات 39)

* جنرال اليكتريك General Electric
* نايت - ريدر (مطبوعات ريدر)
(Knight - Ridder (Ridder Publications
* رالستون بورينا (شركة روبنسون دانفورت)
Ralston Purina (Robinson Danforth Company)

* ريبوك انترناشيونال (جيه دبليو فوستر وأولاده)
Reebok International (J. W. Foster and Sons)
* مؤسسة هاريس (هايس أتوماتيك بريس كومبانى)
Harris Corporation (Harris Automatic Press Co.)
* بيبسى كولا Persico
* جووديير لإطارات السيارات والكاوتشوك
Goodyear Tire and Rubber
السنوات 1900 (52 شركة)
* وبير هويزر Weyerhaeuser
* يو إس إكس (الولايات المتحدة للصلب)
USX (United States Steel)
* فورد موتور Ford Motor
* جيليت (الشركة الأمريكية لشفرات الحلاقة)
Gillette (American Safety Razor Company)
* مينيسوتا للتعدين والتصنيع
Minnesota Mining and Manufacturing
* جنرال موتورز General Motors
* ماكجرو - هيل McGraw - Hill

عشرات ـ العقد الثانى من القرن العشرين (45 شركة)

* بلاك أند ديكر Black & Decker
* أي بى إم (شركة الحاسبات والجدولة والتسجيل)
IBM (Computing - Tabulating Recording Company)
* ميريل لينش Merrill Lynch
* سيفواي (إسكاجز يونايتد ستورز)
Safeway (Skaggs United Stores)
* بوينج (باسيفيك ايرو برودكتس)
Boeing (Pacific Aero Products)
* كامينز إنجين Cummins Engine
* رينولدز للمعادن Reynolds Metals

عشرينات ـ العقد الثالث من القرن العشرين (58 شركة)

* كرايسلر Chrysler
* تايم وارنر Time Warner
* مؤسسة ماريوت Marriott Corporation
* شركة دلتا للخطوط الجوية (هاف دالاند)
Delta Air Lines (Huff Daland)
* إيس هاردوير Ace Hardware
* والت ديزني Walt Disney
* شركة نورث ويست للخطوط الجوية Northwest Airlines
* فرووت أوف ذا لووم (شركة يونيون للملابس الداخلية)[9]
Fruit of the Loom (Union Underwear Company)

- 2 -

بحلول العقود الأولي من القرن العشرين، بدا أن الرأسمالية تسير نحو تحقيق انتصار مذهل. إلا أن آثارها الاجتماعية – الأحياء البائسة في المدن، الأجور الهزيلة وساعات العمل الطويلة لعمال المصانع، عمالة الأطفال، عدم المساواة المتزايدة، تراجع أو هجر البلدات والمدن الأصغر – أزعجت أناسًا كثيرين. وبدت الديمقراطية عاجزةً عن الاستجابة لهذه الآثار. وأدى الحجم والأهمية الاقتصادية للمؤسسات العملاقة إلى جعلها قوية سياسيًا وبالتالي متمتعة بشبه حصانة حيال أي مطلب قد يتقدم به عامة الناس بشأنها. ولم يكن لدي الديمقراطية الأمريكية خبرة بالتعامل مع أي شيء بنفس حجم الرأسمالية الصناعية. وكانت الديمقراطية الأمريكية قابعة في مجتمعات من النوع الذي تصوره توماس جيفرسون Thomas Jefferson – في البلدات والقري والمدن الصغيرة التي بدا أن أصوات الأشخاص العاديين (وكانوا جميعًا من البيض) لها أهميتها – وليس في الأمة الصناعية والمتمدنة على نطاق واسع التي كانت أمريكا في الطريق لأن تتحول إليها. وشعر الناخبون بالعجز عن التأثير في هؤلاء العمالقة الصناعيين.

لم يميز قادة الصناعة أنفسهم بالضبط كأشخاص يعملون من أجل المصلحة العامة. فقد قام قلة منهم، مثل كارنيجي وجون د. روكفيلر، بإنشاء مؤسسات خيرية مرموقة، لكن الأكثرية عكست مشاعر ويليام هـ. فاندربيلت William H. Vanderbilt – عملاق السكك الحديدية – الذي كان رد فعله عندما سأله أحد الصحفيين بجريدة نيويورك تايمز عن إبقاء خط نيويورك – نيوهيفين مفتوحًا بناءً على افتراض مؤداه أن تشغيله يتم من أجل المصلحة

العامة، أنْ أجاب بمقولته الشهيرة: "فلتحل اللعنة بالناس". ثم مضى فاندر بيلت يلقى محاضرة قصيرة على الصحفى عن الرأسمالية فقال : إننى لا أبالى البتة بهذا الهراء حول العمل من أجل مصلحة أي إنسان إلا مصلحتنا نحن لأننا لا نعمل من أجل مصلحة أحد سوانا. إن السكك الحديدية لا يتم تشغيلها على أساس المشاعر والعواطف بل على أساس مبادئ الأعمال ومقابل أجرة"[10].

لقد وُجدت السكك الحديدية وباقى القطاع الصناعى الأمريكى الضخم فى حقيقة الأمر من أجل تحقيق الأرباح. وسوف يستفيد المواطنون بقدر ما يدفع إغراء الأرباح أصحابها لاستثمار المزيد من الأموال، وخلق المزيد من فرص العمل، وتوفير منتجات وخدمات أفضل. إلا أن فاندربيلت أغفل نقطة جوهرية. إنه بسبب ضخامة حجم منشآت الأعمال والتكتيكات والأساليب عديمة الرحمة التي اتبعها هو والآخرون لتحقيق ذلك الحجم، هيمنت هذه الشركات على أسواقها. وتمثلت الاستراتيجية الثابتة لهذه الشركات فى قهر أى منافسة، الأمر الذي يسمح لها بفرض أسعار مرتفعة على الناس وفعل كا ما يحلو لها تقريبًا. باختصار: كانت غير خاضعة للمساءلة.

وهال الناس ما كان يحدث؛ فقد بدت قوة المؤسسات الكبيرة غير الخاضعة للمساءلة والمحاسبة غير متوافقة مع الديمقراطية. وأصبحت القضية موضوعًا سياسيًا باليًا لعدة عقود. ووصم تيدي روزفلت Teddy Roosevelt الشركات العملاقة بأنها "أشرار الثروة العظيمة"، أما وودرو ويلسون Woodrow Wilson فقد أبدى سخطه عليها. وقال بصوت هادر أثناء الحملة الرئاسية عام 1912 "أن سادة حكومة الولايات المتحدة هم الرأسماليون وأصحاب الصناعات فى الولايات المتحدة متضامنين، إن حكومة الولايات المتحدة فى الوقت الحاضر هى طفل متبنىً للمصالح الخاصة"[11]. وعبر فرانكلين د. روزفلت عن رأي مماثل فى 1936 عندما ألقي باللائمة فى الهموم الاقتصادية للأمة على "الملكيين الاقتصاديين" الذين يترأسون المؤسسات العملاقة والذين قاموا بتحديد الأسعار وإجهاض المنافسة"[12].

لقد أثيرت مسألة مساءلة الشركات الكبيرة فى كل مكان انطلقت فيه الرأسمالية إلى الأمام وكانت الشاغل الرئيسى لمعظم العالم الصناعى. وقد كتب عالم الاقتصاد ورجل السياسة الألمانى جوستاف ستولبر Gustav Stolper يقول فى أواخر ثلاثينيات القرن العشرين "إن اتجاه التصنيع الحديث قد تحدد فى جميع البلدان بواسطة توجهين متعارضين: الأول نحو تحرير الفرد من الروابط والقواعد الموروثة من العصور الوسطى والحقبة

المركانتايلية؛ والثانى نحو التكامل والاندماج على أساس احتكاري بدرجة أكبر أو أقل"[13].

لقد تمثل التحدي فى كيفية ضمان قيام الرأسمالية بخدمة الشعب. وافترض البعض أن الحلول وردت من أوروبا وروسيا. كان أحدها ملكية الدولة للاحتكارات والمشروعات الكبري - الاشتراكية، كما كانت تسمى. أما الحل الأكثر راديكالية فقد طرحته الشيوعية - الملكية المشتركة "لجميع وسائل الإنتاج" حسب كلمات كارل ماركس Karl Marx وكان الحل الثالث هو تحويل المؤسسات الكبيرة إلى امتدادات للحكومة وتركيز سلطة الحكومة فى شخص واحد: الفاشية. وقد تمت تجربة الحلول الثلاثة وفشلت جميعًا فى نهاية المطاف[14].

لقد تغزلت أمريكا فى الإشتراكية لفترة زمنية قصيرة لكن هذه التجربة لم تكتمل أبدًا. ففى أوج قوتها - قبيل اندلاع الحرب العالمية الأولي مباشرةً - كان الحزب الاشتراكى يضم 100 ألف عضو و 1200 مسئول رسمى فى 340 بلدة ومدينة - وكان هذا العدد أقل بكثير من عدد أعضاء الحزب الديمقراطى أو الحزب الجمهوري، ولكنه كان كافيًا لتحقيق الشهرة والظهور له على المستوي القومى. واشترك نصف مليون شخص فى صحيفته. وفي عام 1914، كانت أو كلاهوما أكبر معقل اشتراكى حيث ضمت 12 ألف عضو كانوا يدفعون اشتراكات وأكثر من 100 اشتراكى فى مناصب حكومية بالانتخاب. إلا أن الحركة ماتت - فقد بدت أهداف الاشتراكية شديدة الغموض والإبهام ومُثلها العليا الدولية غير متسقة مع المشاعر القومية العارمة التي أطلقتها الحرب العالمية الأولى؛ وأساليبها مصدر تهديد شديد للفردية الأمريكية.

واختارت الأمة تركيبة من التقنيات الأكثر براجماتية كانت إحداها تقسيم الاحتكارات الكبيرة بشكل واضح إلى وحدات أصغر وأكثر تنافسيةً، وكان قانون شيرمان لسنة 1890 أول قانون أمريكى لمكافحة الاحتكار، وبناءً عليه تم تفكيك شركتى ستاندرد أويل وشركة التبغ الأمريكية بمقتضى حكم صادر عن المحكمة العليا. ثم خضعت شركات أخري لأحكام القضاء تنفيذًا لقانون مكافحة الاحتكار فى العقود التالية وهى الشركة الأمريكية للصلب (U. S. Steel)، انترناشيونال هارفيستر، جنرال إليكتريك وإيه تي آند تى - وإن كانت مكافحة الاحتكار أثبتت أنها سلاح أخرق. فقد كان من الصعب إثبات حدوث "احتكار monopolization". وأحجم القضاة عن إصدار أحكام من شأنها أن تدمر شركات عريقة. والأهم من ذلك، أنه ما كان بالإمكان تفتيت وتمزيق عمالقة الصناعة

دون التضحية بكفاءات الإنتاج الكبير. لقد بدأت مكافحة الاحتكار كحركة سياسية وانتهت كتخصص قانونى فنى[15].

و ظهرت فكرة أخري. ففى 1909 ذهب هربرت كرولى Herbert Croly الفيلسوف السياسى والصحفى الشاب فى كتابه الأفضل مبيعًا "وعد الحياة الأمريكية" إلى أن المؤسسة الأمريكية الكبيرة ينبغى ألا يتم تفتيتها بل تنظيمها بما يحقق المصلحة العامة. وكتب كرولى يقول: "إن الفكرة البناءة وراء سياسة الاعتراف بالمؤسسة شبه الاحتكارية هى، بالطبع، الفكرة التي تقول بإمكانية تحويلها إلى وكلاء اقتصاديين .. من أجل المصلحة الاقتصادية الوطنية بدون أدنى لبس أو إبهام. فمن شأن التنظيم الوطنى أن يحافظ على كفاءات الإنتاج الكبير "ويحول المؤسسة الكبيرة إلى أداة لخدمة النظام الاقتصادي الديمقراطى الوطنى"[16].

كان المراد هو إيجاد مزيج فريد من الرأسمالية والديمقراطية. وكان من المتصور أن تقوم الأجهزة التنظيمية المستقلة تحت رئاسة مفوضين (مأمورين) يتم تعيينهم فى مناصبهم من قبل حكام الولايات أو الرؤساء بتحديد الأسعار والحد من عدد المنافسين. وكان ذلك سيضمن للشركات تدفقًا ثابتًا للأرباح ويضمن للعملاء سعرًا مستقرًا. كما كان من المتصور أيضًا أن يقوم المفوضون بوضع معايير للصناعة - ويشمل ذلك ضمان توفير خدمة السكك الحديدية للبلدات والمدن الصغيرة - وبخلاف ذلك، أن يعرفوا "المصلحة العامة" التي يجب على الصناعات أن تلتزم بها.

إن بضع مكافآت قليلة تسعد الرئيس التنفيذي للشركة أكثر من تدفق مضمون للأرباح. وهكذا اعترض الرؤساء التنفيذيون للعديد من المؤسسات الكبيرة علنًا على التنظيم ولكنهم رحبوا بهدوء بمساعدة الحكومة لهم على الحيلولة دون خفض الأسعار وإبقاء المنافسين المحتملين خارج السوق. وكان النموذج هو لجنة التجارة بين الولايات Interstate Commerce Commission (ICC) التي تم إنشاؤها فى 1887 لوضع أسعار موحدة قياسية لتذاكر السكك الحديدية - و من خلال القيام بذلك - تأمين أرباح سليمة للسكك الحديدية. وقد حث عملاق قطاع المرافق صامويل إنسال Samuel Insull الأجهزة التشريعية بالولايات المتحدة على معاملة شركات الطاقة الكهربائية كاحتكارات خاضعة للتنظيم أيضًا، مجادلاً بأن المنافسة عرَّضت العامة لقدر كبير من الالتباس وعندما بدأ نصيب شركة ايه تى أند تى AT&T فى سوق الهواتف يتراجع، أطلق رئيسها تيودور فيل Theodore Vail حملة من أجل أن تصبح شركته احتكارًا منظمًا بواسطة الدولة أيضًا، قائلاً إن ذلك سيمنح الأمريكيين خدمة أرخص ثمنًا وأقدر على الاعتماد عليها. وفي عام 1914، أنشأ وودرو ويلسون لجنة

التجارة الفيدرالية لمنع أساليب المنافسة "غير العادلة"، وكان ذلك يعنى أحيانًا أسعارًا منخفضة بصورة غيرعادلة من الممكن أن تقوض أرباح بعض الشركات.

بحلول منتصف القرن العشرين، كانت نسبة 15٪ تقريبًا من اقتصاد الأمة خاضعة للتنظيم بصورة مباشرة - فكان مجلس الطيران المدنى يحدد أسعار تذاكر شركات الطيران وخطوطها؛ ولجنة التجارة بين الولايات تشرف على السكك الحديدية، والشاحنات، والعبَّارات؛ واللجنة الفيدرالية للاتصالات مسئولة عن الهاتف، والإذاعة، وصناعة التليفزيون الوليدة؛ واللجنة الفيدرالية للطاقة تراقب خطوط أنابيب الغاز الطبيعي والطاقة الهيدروليكية، والطاقة النووية؛ ولجنة الأوراق المالية والبورصات تراقب القطاع المصرفى والمالى؛ ومكتب المزارع التابع لوزارة الزراعة يشرف على قطاع الأعمال الزراعية؛ واللجنة البحرية الفيدرالية مسئولة عن الشحن. وكان للشركات الخاضعة للتنظيم نفوذ وسلطان كبيران على الجهات المنظمة لها بكل تأكيد. وتحدث علماء السياسة فيما بعد عن وقوع الجهات المنظمة فى قبضة الشركات الخاضعة للتنظيم. وقد أدي كل هذا التنظيم إلى تخفيض المنافسة ومن ثم إلى فرض أسعار أعلى على المستهلكين مما كان سيكون الحال بدونه. ولكن الشخص الميال للسخرية وحده هو الذي سيقول إن الجهات التنظيمية أغمضت أعينها عن المصالح الأعرض لعامة الناس. فقد حقق التنظيم الاستقرار للصناعة، وحافظ على الوظائف والأجور، وحمى الأسس الاقتصادية للمجتمعات التي كانت يوجد بها المقار الرئيسية للصناعات الخاضعة للتنظيم أو التي كانت تمارس الأعمال فيها. كما سعى أيضًا لتحقيق التوازن بين حاجة الصناعة إلى الأرباح فى مواجهة حاجة المواطنين إلى الخدمات الآمنة والعادلة والموثوق بها.

أما بالنسبة للـ 85٪ الأخري من الاقتصاد الأمريكى، فقد جمع مزيج أقل رسميةً من الرأسمالية والديمقراطية اتحادات ومجالس طوعية للصناعة عملت بشكل وثيق مع الأجهزة الحكومية لوضع معايير موحدة للصناعة. ولم يجرؤ أحد على تسمية ذلك بـ "التخطيط" بسبب ما تحمله تلك الكلمة من دلالة كريهة مرتبطة بالاشتراكية. لقد كان ببساطة وسيلة أخري قامت أكبر الشركات فى كل صناعة من خلالها بتنسيق الأسعار، وإبقاء المنافسين خارج السوق.- وفى بعض الأحيان - تحصيل الشيكات الحكومية. وقد تم تشكيل العديد من هذه الاتحادات أثناء الحرب العالمية الأولى. ثم استمرت تحت أشكال ومسميات مختلفة عقودًا من الزمان. وقام مجلس لتمويل الحرب أثناء الحرب العالمية الأولى بضمان قروض البنوك المقدمة للصناعات الحربية. وأصبح ذلك السابقة التى اعتمدت عليها مؤسسة تمويل الإعمار المملوكة لهربرت هووفر Herbert Hoover فى 1932 وللعديد

من نظم القروض المدعومة من الحكومة وضمانات القروض التي استمرت خلال حقبة "الصفقة الجديدة"New Deal، وإنقاذ شركة كرايسلر من مأزقها المالى فى 1979، وأزمة المدخرات والقروض فى 1989 وحتى أزمة شركات الطيران فى 2001. وبالمثل، فقد تحور مجلس للصناعة الحربية أثناء الحرب العالمية الأولى (كان أحد المشاركين فيه يسميه اجتماع مجلس المدينة للصناعات الأمريكية) بعد الحرب إلى العديد من الاتحادات والمجالس التجارية والمهنية، قام هربرت هووفر بالتنسيق بينها حينما كان وزيرًا للتجارة، ثم تحولت إلى إدارة التعافى الوطنية National Recovery Administration التى أنشأها فرانكلين روزفلت.

لقد نقلت إدارة التعافى الوطنية التخطيط الصناعى إلى مستوي جديد من الوضوح. كان على كل صناعة رئيسية أن تضع قواعد للتعامل النزيه، بما فى ذلك الأسعار والأجور. وانشرحت صدور نفس قادة الأعمال الذين أدانوا الإشتراكية والشيوعية، فقد خلّف الكساد الكبير لديهم طاقة إنتاجية فاقت بكثير حجم العملاء، ونتج عن ذلك هبوط حاد فى الأسعار. ثم جاءت إدارة التعافى الوطنية فقدمت طريقة للحد من الطاقة الإنتاجية على مستوي الصناعة بأسرها وإيقاف تخفيض الأسعار. وتحمست غرفة التجارة الأمريكية لإدارة التعافى الوطنية واعتبرتها "ماجنا كارتا – عهدًا أعظم – للصناعة والعمال. وقال رئيسها هنر آي. هاريمان Henry I Harriman بجرأة: إن السوق الحرة "يجب أن يستبدل بها فلسفة للاقتصاد الوطنى المخطط"[17] وإن إدارة التعافى الوطنية ستسمح للصناعات بتخليص نفسها من "المغامر الصناعى" و "خافض الأسعار المجرد من الضمير"[18]. ومن خلال تمكينٍ كل صناعة من تحديد الأسعار والأجور، ضمنت قواعد إدارة التعافى الوطنية عائدًا عادلاً لكلٍ من رأس المال والعمل. قال هاريمان بحماس:

يجب أن نستبعد من المنافسة الحق فى خفض الأجور إلى النقطة التي تصبح عندها غير كافية للمحافظة على مستوي المعيشة الأمريكى ويجب علينا أن نعترف أن من حقٍ رأس المال أن يكون له عائد عادل ومعقول ... وأن .. السلع يجب أن تباع بسعر يمكّن الصانع من دفع سعر عادل لمادته الخام ودفع أجور عادلة لرجاله ودفع أرباح أسهم عادلة على استثماره[19].

قام اتحاد الصناع الوطنى The National Association of Manufacturers الذي لم يكن أقل حماسًا، بتصميم مجموعة قواعد نموذجية لضبط الأسعار وحجم الإنتاج، لجميع الاتحادات المهنية. وفي الوقت الذي أقام فيه الأوروبيون الكارتيلات وانشغلوا أكثر مما

ينبغي بالتفاصيل الدقيقة للاشتراكية الديمقراطية، دخلت أمريكا فى صلب الموضوع مباشرة – فقامت بإنشاء الرأسمالية الديمقراطية كاقتصاد مخطط، ومدار بواسطة قطاع الأعمال.

لم تنجح إدارة التعافى الوطنية فى تخطى المحكمة العليا، لكن الاتحادات المهنية واصلت البحث عن طرق للحد من الإنتاج والمحافظة على الأسعار إلى أن اندلعت الحرب العالمية الثانية فعززت الطلب لدرجة أن التحدي الذي بات يواجه الأمة كان إبقاء الأسعار منخفضة وليس رفعها. وحتى فى ظل هذه الظروف الحميدة، استمرت الاتحادات على قيد الحياة. فقدمت النصح والمشورة لمجلس الإنتاج الحربى ومكتب إدارة الأسعار، وفي الخمسينيات والستينيات تحولت إلى لجان للصناعة ضمن وزارات التجارة والداخلية والدفاع.

ثمة فكرة أخيرة للتوفيق بين الديمقراطية والرأسمالية واسعة النطاق، لم تتحقق أبدًا ولكنها نوقشت كثيرًا أثناء النصف الأول من القرن العشرين، وشكلت إطارًا للطريقة التي اعتقد كثير من الأمريكيين أن الرأسمالية الديمقراطية ستتطور بها. كان مفاد هذه الفكرة هو جعل المؤسسات نفسها ديمقراطيةً. فى أوائل القرن العشرين وتحديدًا فى عام 1914، دعا الصحفى المرموق والفيلسوف الشعبى وولتر ليبمان Walter Lippmann المديرين التنفيذيين للشركات الأمريكية إلى أن يكونوا مدبرى معيشة للأمة بأسرها. "إن الرجال المرتبطين (بالمؤسسة الكبيرة) لا يمكنهم أن يهربوا من حقيقة أنه يتوقع منهم بصورة متزايدة أن يتصرفوا كالمسئولين العموميين .. وكبار رجال الأعمال الأذكياء يدركون ذلك. وهم يتحدثون أكثر وأكثر عن "مسئولياتهم" و "حسن تدبيرهم".[20]. وفي عام 1932، نشر أدولف أ. بيرل Adolf A. Berle وجاردنر مينز Gardiner C. Means وهما محام وأستاذ فى الاقتصاد على التوالى نشرة "المؤسسة الحديثة والملكية الخاصة" وهى دراسةٌ ذات تأثير كبير للغاية كشفت عن أن كبار المديرين التنفيذيين للشركات الأمريكية العملاقة لم يكونوا خاضعين حتى لمساءلة مساهمى تلك الشركات بل أداروا الشركات "بما يحقق مصلحتهم الخاصة وحولوا جزءًا من أصولها لاستخدامها فى أغراض خاصة بهم"[21]. وقد خلص بيرل ومينز إلى أن الحل الوحيد هو توسيع سلطة جميع فئات الأمة المتأثرة بالمؤسسات الكبيرة، بما فى ذلك الموظفين والمستهلكين. وتصوروا أن المدير التنفيذي للشركة سيكون فى المستقبل إداريًا محترفًا يزن بشكل متجرد من العواطف والأهواء مطالب المستثمرين والموظفين والمستهلكين والمواطنين ويوزع أو يخصص المنافع والمزايا بناءً على ذلك. "إنه ليبدو و جوهريًا فى غالب الأمر، إذا ما كان ينبغى بقاء نظام المؤسسات الكبيرة على قيد الحياة، أن تتطور "الرقابة" على المؤسسات الكبيرة إلى تكنوقراطيةٍ محايدة تمامًا، توازن بين

مجموعة متنوعة من مطالبات الجماعات المختلفة فى المجتمع وتخصص لكل منها قسمًا من تدفق الدخل على أساس السياسة العامة وليس على أساس الشراهة الشخصية"[22].

في السنوات التالية للحرب، كما سنري بعد قليل، سوف ينظر كبار المديرين التنفيذيين لأكبر الشركات الأمريكية لأنفسهم على أنهم فعلاً "رجال دولة فى المؤسسات الكبيرة" مسئولون عن الموازنة بين مطالبات حملة الأسهم والموظفين والشعب الأمريكى، وسوف يشترك معهم المواطنون فى هذه النظرة.

- 3 -

لقد انمحت أية شكوك باقية بشأن التوافق بين الديمقراطية والرأسمالية واسعة النطاق بفعل الرخاء المتفجر الذي شهدته الخمسينيات والحقيقة الواضحة المتمثلة فى أنه يجري تقاسمه على نطاق واسع. وقد تحدث ديفيد لينينثال David Lilienthal – أحد مخططى "الصفقة الجديدة" بحماسة مفرطة عن المؤسسات الأمريكية العملاقة فى كتابه الرائج الذي صدر فى 1953 بعنوان "منشأة الأعمال الكبيرة: حقبة جديدة" : "إن تفوقنا الإنتاجى والتوزيعى والاقتصادي يرتكز على الضخامة"[23]. وخلصت مجلة فورتشن، فى مقال حول استطلاع للرأي العام أجري فى عام 1953 أظهر أن الغالبية الساحقة من الأمريكيين أيدت منشأة الأعمال الكبيرة، وبأسلوبها المعهود المسرف فى التعبير عن العاطفة، خلصت إلى أن "المؤسسة الضخمة المملوكة ملكيةً عامةً ... أصبحت الظاهرة الأكثر أهمية فى رأسمالية منتصف القرن. لقد أصبحت ضخامة الشركات مقبولة كجزء لا يتجزأ من اقتصاد كبير. وأيًا كانت الهجمات التي قد تتعرض لها نظريًا، فقد نجحت المؤسسات الكبيرة فى اختبار تسليم بضاعتها."[24]

لقد اجتازت الاختبار فقط لأن الإنفاق الحكومى غير المسبوق من حيث الحجم انتشل الأمة من الكساد الكبير ودفع الشركات نحو ما بدا من قبل طفرات لا يمكن تصورها فى الإنتاج. أما الآن وقد انتهت الحرب، ومع انخفاض الإنفاق الحكومى، فقد ارتفع الإنفاق الاستهلاكى. وعاد ملايين الجنود لتكوين أسر، وللحصول على تعليم إضافى (مدفوعة مصروفاته من قبل الحكومة) ولشراء منازل (من خلال قروض مدعمة من قبل الحكومة). وفي عام 1950، بدأت العائلات الشابة تنتقل إلى منازل جديدة بمعدل غير مسبوق بلغ أربعة آلاف أسرة فى اليوم الواحد، وراحت تملأها بمجففات الملابس والقلايات الكهربائية ومكيفات الهواء وغسالات الملابس وعربات الأطفال والثلاجات – وسيارة واحدة على الأقل فى كل ممر واقع بين المنزل والشارع. كذلك ارتفعت ملكية السيارات من 10 ملايين

سيارة فى 1949 إلى 24 مليون سيارة فى عام 1957. واشتري ويليام جيه ليفيت William J. Levitt مثات الأفدنة من حقول البطاطس فى لونج أيلاند وأنشأ آلاف المنازل من الصفر، باستخدام نظام المباني الجاهزة التي حافظت على التكاليف منخفضةً لدرجة أن المنازل تم تسعيرها بأقل من 10 آلاف دولار - دفعة مقدمة 1000 دولار و 70دولارًا شهريًا - نظير منزل مكون من ثلاث غرف نوم ومدفأة وقود ها من الأخشاب، ومطبخ مزود بموقد وثلاجة وقطعة أرض وسط طبيعة مخططة مساحتها 75 قدمًا فى 100 قدم. وفي ليفيتاون وأماكن أخري فى أنحاء أمريكا، تدفقت العائلات الشابة إلى الضواحى.

كان الكثير من الأمم الأخري قد خضع للطغيان فى العقود السابقة. وفي أمريكا كانت الديمقراطية قد سادت، وهنأت الأمة نفسها على قوة وصلابة نظامها. وأخذ نظام الإنتاج الكبير واسع النطاق يخلق طبقة متوسطة كبيرة ومستقرة كانت حصن الديمقراطية. هنا، أخيرًا، ظهر المجتمع الذي تمناه جيه. إيه هوبسون J. A. Hobson قبل نصف قرن، مجتمع اقتُسم فيه الرخاء على نطاق واسع لدرجة أن ثمار الإنتاج الكبير الوفيرة استطاعت أن تجد سوقها داخل الوطن. لقد اتخذ الأمريكيون من الاستهلاك واجبًا وطنيًا عليهم. وطبقًا لرئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين الذى أنشأه الرئيس الأمريكى دوايت د. آيزينهاور President Dwight D. Eisenhower، فقد كان "الغرض النهائى" للاقتصاد الأمريكى هو "إنتاج المزيد من السلع الاستهلاكية"[25]. وكان مفهومًا جيدًا أن الغرض النهائى للديمقراطية الأمريكية هو خلق مستوي معيشى أفضل للمزيد والمزيد من الأمريكيين.

لقد كان الإنتاج الكبير يعنى عددًا أقل من اللاعبين الكبار، لكن المواطنين الشاعرين بالرضا لم يعودوا مهتمين على وجه الخصوص بالقوة الاقتصادية للشركات الكبيرة. وأبدي تشارلز ايروين ويلسون Charles Erwin Wilson (الملقب بالمحرك تشارلى)، رئيس شركة جنرال موتورز حينما اختاره الرئيس أيزينهاور ليكون وزيرًا للدفاع فى 1953، أثنا جلسة الاستماع المخصصة له بمجلس الشيوخ، ما اعتبر آنذاك وجهة النظر التقليدية. فعندما سئل إن كان قادرًا على اتخاذ قرار يصب فى مصلحة الولايات المتحدة ولكنه يتعارض مع مصلحة شركة جنرال موتورز، أجاب بالإيجاب. ثم سارع إلى طمأنة أعضاء مجلس الشيوخ بأن التعارض لن يحدث أبدًا. "لا يمكننى تصور حدوث تعارض فى المصالح لأننى اعتقدت لسنوات أن ما يكون فى مصلحة بلادنا يكون فى مصلحة جنرال موتورز والعكس صحيح. إن الاختلاف لم يحدث أبدًا. إن شركتنا كبيرة جدًا. وهى متوافقة مع رفاهية البلاد"[26].

مع ارتفاع الطلب، ذهبت منشآت الأعمال إلى أن تقليل التنظيم أو التخطيط الحكومي للصناعة بات ضروريًا. بالإضافة إلى ذلك، كانت الشركات الكبري قد تضخمت بدرجة أمكن معها المحافظة على الأسعار والتحكم فى الإنتاج من خلال وسيلة بسيطة وهى التواطؤ بين الشركتين أو الثلاث الأكبر فى كل صناعة (أو بلغة الاقتصاد الأكثر فنية والأقل إثارةً للقلق "تنسيق احتكار القلة"). كان قطاع الصلب تسيطر عليه ثلاث شركات عملاقة - الولايات المتحدة للصلب United States Steel وريبابليك Republic وبيت لحم Bethlehem ، وسيطرت ثلاث شركات على صناعة المعدات والأجهزة الكهربائية وهى: دو بونت Du Pont ويونيون كاربايد Union Carbide وآلايد كيميكالز Allield Chemicals أما فى قطاع معالجة الأطعمة فقد هيمنت ثلاث شركات هى: جنرال فوودز General Foods، كويكر أوتس Quaker Oats وجنرال ميلز General Mills. وفي قطاع التبغ، سيطرت ثلاث شركات هى: آر. جيه رينولدز R. J. Reynolds ، ليجيت ومايرز Liggett & Myers والشركة الأمريكية للتبغ American Tobacco وفي قطاع المحركات النفاثة شركتان: جنرال إليكتريك General Electric وبرات ويتنى Pratt & Whitney وفي قطاع السيارات ثلاث شركات: جنرال موتورز وفورد وكرايسلر. وفي الصناعة الجديدة الخاصة بالبث التليفزيونى، كانت هناك ثلاث شبكات: إن بى سى NBC، سى بى إس CBS و إيه بى سى ABC. وقد حدث هذا التكتُّل والاندماج فى أنحاء الصناعة الأمريكية بأسرها.

بحلول عام 1950، كان معظم أعمال الإعمار التالية للحرب قد اكتملت فى أوروبا واليابان. وبرغم ذلك كانت أمريكا لا تزال تنتج نحو 60٪ من إجمالي ناتج البلدان الرأسمالية الكبري السبعة. فقد عادلت إنتاجية قطاع التصنيع الأمريكى (للشخص الموظف الواحد) ضعف إنتاجية بريطانيا وثلاثة أمثال الإنتاجية فى ألمانيا وتسعة أمثال الإنتاجية فى اليابان[27]. والأمر اللافت للنظر هو أن أقل خمسمائة شركة أمريكية كانت مسئولة عن قرابة نصف الإنتاج الصناعى للأمة بأسرها (والذي شكل آنذاك حوالى ربع الإنتاج الصناعى للعالم الحر بأكمله) واستخدمت أكثر من خمس مجموع العمال الأمريكيين غير الزراعيين[28]. وامتلكت هذه الشركات ما يقرب من ثلاثة أرباع أصول الأمة الصناعية ومثلت نحو 40٪ من أرباح الشركات فى الأمة. وقد ولدت شركة جنرال موتورز - أكبر شركة تصنيع على وجه الأرض - وحدها 3٪ من مجموع الناتج القومى الإجمالى الأمريكى فى 1955، أي ما يعادل تقريبًا كامل الناتج القومى الإجمالى لإيطاليا فى ذلك الحين. وحققت كل من ستاندر أويل أوف نيو جيرزى Standard Oil of New Jersey (أحد أجزاء شركة ستاندرد أويل القديمة) وشركة إيه تى أند تى AT & T إيرادات أعظم من إيرادات الدانمارك.

تجمعت حول هذه الشركات العملاقة واعتمدت عليها كعملاء أو موردين عدة آلاف من الشركات الصناعية الكبيرة ولكن ليست الضخمة، والقليل من شركات الخدمات التى كانت تمدها باحتياجتها - البنوك، شركات التأمين، السكك الحديدية، وشركات تجارة التجزئة الضخمة مثل سيرز Sears، مونتجومري وورد Montgomery Ward وجيه سى بينى J. C. Penny. وأحاطت بهذه الشركات بدورها مئات الآلاف من الشركات الأصغر التي امتلأت بها أسواق صغيرة متخصصة. وكان ماتبقى من الاقتصاد الخاص موجودا فى شوارع المدن الرئيسية الأمريكية - تجار التجزئة المحليون، المطاعم، صالونات الحلاقة، الفنادق، المستشفيات، شركات المحاماة - وعدد متناقص من الضياع الزراعية العائلية. وعلي عكس احتكارات القلة العملاقة، كانت منشآت الأعمال الهامشية هذه عرضة لأهواء السوق وتقلباتها، ومجاراة للظروف المستمرة من عدم اليقين المرتبط بالمنافسة، عاش أصحاب هذه الشركات وموظفوها حياة أكثر اضطرابًا بقدر كبير من نظرائهم فى المؤسسات الكبيرة.

لم تستطع أكبر المؤسسات المجازفة بالمنافسة. إذ كان يتحتم تخطيط إنتاجها مسبقًا مع درجة مرتفعة من الثقة فى إمكان بيعه بسعر مقرر مسبقًا. كان التواطؤ والتخطيط جوهريين. "وكانت تكنولوجيا الإنتاج الكبير مع ما يرافقها من الالتزام بالوقت ورأس المال تعنى أن احتياجات المستهلك يجب التنبؤ بها لشهور أو سنوات مقدمًا "وذلك طبقا لجون كينيث جالبريث John Kenneth Galbraith أحد علماء الاقتصاد القلائل الذين فهموا نظام التخطيط الذى تتبعه المؤسسات الكبرى فى هذا العصر. ولذلك يجب على المؤسسات الكبيرة" أن تمارس الرقابة على ما يباع. ويجب أن تمارس الرقابة على مايتم توريده. كما يجب أن تجعل من التخطيط بديلًا للسوق ... معظم ما تعتبره الشركة تخطيطًا يتكون من تقليص المؤثرات السوقية إلى الحد الأدنى أو التخلص منها...."[29]. لقد كانت الضرورة تحتم أن تمتلك المؤسسة العملاقة فى أمريكا - منتصف القرن قدرة هائلة على الاختيار واتخاذ القرار ومعها قوة اقتصادية جبارة.

ولكى يتسنى التخطيط بكفاءة، كان لا بد أن يتم تنظيم عملية الإنتاج بدقة مع التنبؤ بظروفه المستقبلية لكى تكون كل خطوة متزامنة ومتوافقة مع الخطوات الأخري. وحددت خريطة الهيكل التنظيمى بوضوح تسلسل سلسلة سلطات إصدار الأوامر. كانت القرارات الرئيسية تصدر من مكاتب الرئاسات التنفيذية. وكان على المديرين من المستوي الأوسط تنفيذها، كلٌ فى حدود نطاق دورى محدود للرقابة على مديري المستوي الأدنى ورؤساء الأقسام التابعين له (ونادرًا "لها"). وكان لكل منتج رئيسي وهيكل هرمى للمسئولية خاص

به. وتم تصنيف جميع الوظائف الكتابية واليدوية فى ترتيب بيروقراطى صارم. وقررت القواعد وإجراءات التشغيل المعيارية من يجب أن يقوم بماذا وكيف. ولم يكن مفروضًا أن يفكر معظم الأفراد بأنفسهم إلا فى أضيق الحدود. وكان بإمكان الأفكار المبتكرة والجديدة أن تعرض الخطة بأكملها للخطر فى معظم الأحوال.

علي الرغم من الإعداد والتنفيذ الدقيقين، لم تكن الخطط تنجح دائمًا. وكانت سيارة إدسيل من إنتاج شركة فورد جديرة بالإشارة إليها لأنها فشلت فشلاً ذريعًا. لكن النجاح كان هو القاعدة، وقد قضت القاعدة بتفادي المخاطرة غير الضرورية، الأمر الذي كان يعنى بصورة نمطية التضحية بالجدة والابتكار لصالح تنويع المنتجات والخدمات التي أثبتت شعبيتها ونجاحها بالفعل. ولم يكن مثل هذا النظام مؤديًا إلى الابتكار. فعلى سبيل المثال: باعت شركة جنرال موتورز أكثر من مليون سيارة موديل شيفرولية إمبالا فى 1965، لكن السيارة لم تحتو على أي شيء افتقرت له الموديلات السابقة أو لم تقدمه الشركات المنافسة. وفي حين بقيت التكنولوجيا الأساسية للاحتراق الداخلى على حالها لسنوات، أكدت الشركات الكبري الثلاث على الأناقة والراحة. وأضافت مكابح (فرامل) تعمل بالكهرباء، ونوافذ تعمل بالكهرباء، وعجلة قيادة بالكهرباء ومحركات أكبر وأقوي. ومكيفات هواء. واستطالت الجنيحات الموجودة عند ذيل السيارة وتضاعفت المصابيح الموجودة فى مقدمة السيارة. (كان من ضمن النتائج التي قليلاً ما لوحظت حدوث انخفاض فى متوسط استهلاك البنزين بالنسبة لعدد الأميال خلال الخمسينيات والستينيات).

علي الرغم من أن الرأسمالية والشيوعية كان يفترض أنهما نقيضان مباشران، إلا أن السوفيت نفذوا شكل التخطيط الخاص بهم بقدر مماثل من التصميم والنجاح، فقد أدرجت بيسر برامج اقتصادية هائلة الحجم واسعة النطاق ضمن الخطط الخمسية السوفيتية. وفي الوقت الذي استرد فيه الاقتصاد الأمريكى عافيته بعد الحرب، ارتفع الإنتاج الصناعى الروسى أيضًا بشكل مثير للإعجاب. فازداد إنتاج الصلب بنحو 9٪ سنويًا فى عقد الخمسينيات. وفيما بين عامى 1960 و 1973 ، وبلغ متوسط النمو للفرد الواحد فى الاتحاد السوفيتي 3.4 ٪ فى السنة، فى حين بلغ المتوسط 3٪ فى الولايات المتحدة و 4.4٪ فى أوروبا[30]. وعندما وصل جون ف كيندي John F. Kennedy إلى البيت الأبيض، استطاع نيكيتا خروتشوف Nikita Khrushchev أن يفاخر بمصداقية بأنه إذا استمر نمو اقتصاد بلاده بمعدله آنذاك، فسوف يتفوق على الاقتصاد الأمريكى فى غضون عشرين عامًا.

- 4 -

لقد وجدت مؤسسات الأعمال الكبيرة قرينها فى قوة العمل الكبيرة: فأفرزت الأولى الثانية. وأرست الصفقات التي عقدها كلا الجانبين حول الأجور وظروف العمل معايير فى جميع أنشطة الاقتصاد، الأمر الذي أدي إلى نشر منافع الإنتاجية المرتفعة وأسهم فى نمو الطبقة المتوسطة الأمريكية. وكانت العلاقة بينهما ملمحًا محوريًا فى الرأسمالية الديمقراطية أثناء العصر غير الذهبى تمامًا.

لم يكن صعود العمال سهلاً ولا سلسًا. فقد برزت فى حركة العمال شخصيات نارية – مثل جون ل. لويس John L. Lewis بنقابة عمال المناجم المتحدين، وولتر روثر Walter Reuther بنقابة عمال السيارات المتحدين، وفيليب موراي Philip Murray بنقابة عمال الصلب المتحدين. ولكن كما هو الحال مع صعود المؤسسة العملاقة، كانت التغيرات الهيكلية فى الاقتصاد هى السبب فى صعود العمال (ثم تراجعهم) أكثر من الشخصيات الشهيرة التي تصدرت أخبارها العناوين الرئيسية للصحف. وفي أوائل القرن العشرين، كانت المحكمة العليا قد قضت بأن الاتفاقيات المبرمة بين العمال لتكوين نقابات تنتهك قوانين الأمة لمكافحة الاحتكار. لقد حظر قانون مكافحة الاحتكار بالفعل الاتفاقيات التي قيدت التجارة، لكن المحكمة تصرفت بشكل ساخر بالنظر للقوة الاقتصادية المتنامية للمؤسسات الكبيرة. وفيما ازدادت تلك القوة، كثفت الحركة العمالية جهودها لتنظيم نفسها.

بعد أن أضفى قانون واجنر صفة الشرعية أخيرًا على المساومة الجماعية فى 1935، أصبحت النقابات أكبر بصورة كبيرة فاعترفت شركة جنرال موتورز بنقابة عمال السيارات المتحدين كوكيل تفاوضى عن عمالها وفعلت شركة الولايات المتحدة للصلب الشيء نفسه مع نقابة عمال الصلب المتحدين. وقد فعلتا ذلك ليس فقط لأن القانون سمح الآن بوجود النقابات، بل لنفس السبب الذي دفعهما وغيرهما من الشركات الكبيرة إلى عدم معارضة قانون واجنر بقوة فى المقام الأول. فقد رأت الشركتان فى المساومة الجماعية طريقةً فعالةً للحفاظ على استقرار قوة العمل وتقليل الاضطرابات غير المتوقعة إلى أدنى حد ممكن – وكانت تلك شروط أساسية مسبقة للإنتاج الكبير.

أثناء الحرب العالمية الثانية، ازدادت صفوف العمالة المنظمة إلى 14 مليون عامل. وأبدت الشركات الكبيرة مقاومة ضئيلة. فقد كانت تغترف أرباحًا كبيرة، ومن العقود الحكومية بدرجة رئيسية وكانت مقاومة النقابات العمالية بشكل صريح وعلنى ستبدو غير

ملائمة فى تلك الظروف. أما العمال، فقد تعهدوا من جانبهم بعدم الإضراب، إذ كان سينظر للإضراب على أنه عمل غير وطنى.

وبعد انتهاء الحرب بفترة قصيرة، طالب العمال بنصيبهم. وكانت الصناعة الأمريكية قد أصبحت بدينة بفضل الأرباح التي جنتها أثناء الحرب، ولكن لم يحصل العمال الأمريكيون على أي زيادة فى الأجور لسنوات. وقد أظهرت دراسة مؤثرة لجامعة كاليفورنيا نشرت فى 1945 (وأجراها د. وولتر هيلر Dr. Walter Heller الذي ترأس فيما بعد مجلس المستشارين الاقتصاديين فى إدارتى الرئيس جون كينيدي وليندون جونسون Lyndon Johnson) أن الأسرة الأمريكية النموذجية المكونة من أربعة أفراد احتاجت إلى حوالى 50 دولارًا أسبوعيًا لكى تحافظ على "مستوي معيشى كريم"، لكن عامل المصنع العادي كان يكسب 40.98 دولارًا فقط فى الأسبوع (كان أجر عمال الصلب 45.6 دولارًا، وعمال السيارات 44.81 دولارًا والعمال الكهربائيين 41.25 دولارًا وعمال الملابس 23.75 دولارًا)[31]. وقدر ويليام هـ. ديفيس William H. Davis، الذي كان آنذاك مدير مكتب الاستقرار الاقتصادي التابع للحكومة، أن الصناعة كانت مربحة لدرجة أنه كان بوسعها أن ترفع الأجور بنسبة 40 – 50٪ بدون رفع الأسعار. إلا أن الرئيس هاري س. ترومان Harry S. Truman، الذي شعر أن لديه ما يكفيه من المتاعب والأعباء بدون التورط فى المنازعات بين الإدارة والعمال، استنكر تقدير ديفيس وأعلن عزله من منصبه.

شجب فيليب موراي رئيس نقابة عمال الصلب مليارات الدولارات التي كانت شركات الصلب الكبيرة قد اغترفتها أثناء الحرب العالمية الثانية ومبلغ الـ 750 مليون دولار الذي كانت قد قامت بتوزيعه على مساهميها، مقارنة بالمبالغ الهزيلة التي كانت تدفع كأجور لعمال الصلب. وطالب وولتر روثر رئيس نقابة عمال السيارات المتحدين شركة جنرال موتورز بربط شيكات مرتبات عمال السيارات "بقدرة شركة السيارات العملاقة على الدفع". وفي إحدي جلسات المساومة المشهورة التي أصبح محضرها معلنًا، هدد روثر قائلاً: "ما لم نحصل على توزيع أكثر واقعية لثروة أمريكا، فلن نحصل على ما يكفى لإبقاء هذه الآلة دائرة". وقد تجاوز تعليقه موضوع جلسة المفاوضات. إذ كان يقصد العمال الأمريكيين بوجه عام وكانت الحاجة الملحة إلى توزيع ثروة الشركات عليهم لكى يتمكنوا من شراء السيارات وأجهزة المطبخ الكهربائية وأجهزة المذياع والغسالات وبوالص التأمين على الحياة التي كانت تنتجها الشركات الكبيرة قد أصبحت تضطرم الآن. كانت هذه لحظة بارزة فى تاريخ العمال والرأسمالية الديمقراطية، لكن الحوار الذي تلاها مباشرةً لم يكن بناءً بصورة خاصة:

جنرال موتورز : لا يمكنك أن تتكلم عن ذلك ... دون أن تكشف عن رغباتك الاشتراكية.

رويثرر : إن كان الكفاح من أجل التوزيع العادل والمتكافئ لثروة هذا البلد عملاً اشتراكيًا، فإننى أعترف بأننى اشتراكى.

جنرال موتورز : أنت مدان.

رويثرر : وأنا أقر بذنبى.

كان تهديد رويثر - ليس فقط بأن نقابة اتحاد عمال السيارات المتحدين ستوجه ضربة لشركة جنرال موتورز ولكن أيضًا بأنه ما لم يتم إشراك العمال الأمريكيين فى أرباح الشركات بصورة أعرض، فلن يستطيع العمال استهلاك إنتاج الشركات الأمريكية - قد ضرب وترًا حساسًا. ودفع ذلك جنرال موتورز إلى نشر إعلانات على صفحات كاملة فى الصحف الرئيسية لتوضيح وجهة نظرها الفلسفية:

إليكم القضية المثارة: هل المراد أن تقوم مؤسسات الأعمال الأمريكية على المنافسة الحرة أم أن تصبح إشتراكية، وتخضع كل أنشطتها لرقابة وتنظيم صارمين؟ ... إن أمريكا تقف عند مفترق طرق! ويجب أن تحافظ على حرية كل وحدة من مؤسسات الأعمال الأمريكية فى تقرير مصيرها، أو يجب عليها أن تنقل إلى بيروقراطية أو جهاز حكومى ما أو إلى نقابة، مسئولية الإدارة التي طالما كانت حجر الزاوية فى منظومة الأعمال الأمريكية![32].

صمدت الشركات الأمريكية، فتحرك العمال: فى 1946 نظم أكثر من مليونين من عمال السيارات والصلب وتعبئة اللحوم والمعدات الكهربائية إضرابًا. ولم يكن أمام الرئيس ترومان خيار سوي التدخل فشكّل لجنة لتقصى الحقائق أظهرت أن تكلفة المعيشة قفزت بنسبة 33٪ تقريبًا منذ السنوات السابقة للحرب، فى حين حدد تجميد الأجور أثناء الحرب الزيادات فى أجور العمال النموذجيين بحوالى 15٪. ودعت اللجنة الصناعية إلى رفع الأجور بنسبة 33٪ عما كانت عليه فى يناير 1941. ووافق قادة الأعمال على مضض.

لم تكن النتائج وخيمة مثلما كانت الشركات تخشى. فنظرًا لأن كل شركة كبيرة فى كل صناعة رئيسية توجب عليها تقديم نفس التنازل، لم تتضرر أي شركة أو صناعة فردية داخل الوطن من الناحية التنافسية، ولم تكن هناك حاجة بعد لأن تخشى المنافسة من الخارج. ونسقت أكبر الشركات فى كل صناعة بالفعل الأسعار والإنتاج؛ واتضح أن تنسيق الأجور مسألة بسيطة نسبيًا. وتصرف العمال بشكل صائب وسليم: فمن خلال تنظيم الحركة العمالية حسب الصناعة - ويشمل ذلك السيارات، الطائرات، الصلب، المطاط،

بناء السفن، الكيماويات، المعدات الكهربائية - قلَّدت احتكارات القلة الموجودة سابقًا ومن ثم قللت إلى الحد الأدنى تكلفة قبول مطالب النقابات المتكبدة بواسطة أي شركة فردية.

علاوة على ذلك، كانت الأسواق آخذة فى النمو بنشاط. وبفضل الاقتصاديات المتعاظمة عالية معدل الإنتاج، أخذت الإنتاجية ترتفع كذلك، الأمر الذي كان يعني إمكانية إنتاج السلع والمنتجات بنفس التكلفة الزهيدة السابقة رغم حصول العمال على أجور أعلى. وكان قادة الأعمال واثقين أيضًا من أن تكاليف العمل الإضافية يمكن - عند الضرورة - تحميلها على المستهلكين فى صورة أسعار أعلى. فلم يكن لدي المستهلكين مجال كبير للاختيار على أيه حال. أما النقطة الأخيرة، والأكثر أهميةً، فهى أن المديرين التنفيذيين للشركات أصبحوا يدركون الآن الضرر الذي يمكن أن تلحقه الإضرابات والتوقف عن العمل بالإنتاج الكبير. وغالبًا ما كان إعطاء النقابات ماتريده خيارًا أرخص. وقال جورج مينى George Meany رئيس الاتحاد الأمريكي للعمل ومؤتمر المنظمات الصناعية[33] AFL - CIO متهكمًا: "حيثما تكون لديك صناعة عريقة ونقابة عريقة، سوف تصل إلى نقطة يكون عندها الإضراب غير منطقى".

بحلول الخمسينيات، كان الاضطراب قد انتهى بدرجة كبيرة. فقد ارتفعت الأجور وكذلك ما يسمى بالمزايا الإضافية. والواقع أن المزايا كانت قد بدأت تصبح ملامح هامة فى حزم الأجور والمرتبات. ففى عام 1950، قدمت 10٪ من عقود النقابات العمالية معاشات وتضمن 30٪ منها تأمينًا صحيًا. وبعد مرور خمس سنوات، وفرت نسبة 45٪ من الشركات المتوسطة والكبيرة الحجم معاشات لعمالها، وقدمت نسبة 70٪ مجموعة من منتجات التأمين - تأمين على الحياة وضد الحوادث وتأمين صحى تضمن العلاج بالمستشفيات ورعاية الأمومة. مثل هذه المزايا كانت جذابة لأرباب العمل والموظفين على حد سواء لأنه، على الرغم من كونها مكافئة للدخل، إلا أنه لم يتم محاسبتها ضريبيًا على أنها كذلك، الأمر الذي كان يعنى أن دافعى الضرائب الأمريكيين ككل موَّلوا فعليًا هذه المزايا. وقد فهمت قلةٌ من الناس فى ذلك الوقت أن الأمة شرعت فى تطبيق شكل جديد للتأمين الاجتماعى مدعّم ماليًا من قبل المواطنين ومرتبط بالعمل والوظائف. وبحلول نهاية القرن العشرين، كان حجم ذلك التأمين الاجتماعى قد بلغ مستويات مذهلة. وكان إنفاق

الشركات على معاشات الموظفين والرعاية الصحية، المدعوم من قبل الحكومة بصورة غير مباشرة، يعادل فى ضخامة حجمه تقريبًا بالقياس للاقتصاد الكلى الإنفاق الحكومى على المعاشات والتأمين الصحى فى معظم البلدان المتقدمة الأخري[34]. وقد أضيفت مزايا تعاقدية أخري أثناء الخمسينيات والستينيات. فأصبحت الاتفاقيات العمالية تتضمن تعديلات تلقائية فى تكلفة المعيشة ترتفع الأجور بموجبها بالتوازي مع التضخم. كذلك فقد أصبحت الأجازات مدفوعة الأجر هي القاعدة السائدة. وضمنت إعانات البطالة التكميلية (بخلاف تلك المقدمة من التأمين الحكومى ضد البطالة) للعمال دخلاً كاملاً حتى عند الاستغناء عنهم أثناء فترات الانكماش الاقتصادي.

بحلول عام 1955، كان ثلث العمال الأمريكيين ينتمى إلى نقابة عمالية. وحصل جزء كبير من أولئك الذين لم ينتموا إلى أي نقابة عمالية على أجور وحزم مزايا مماثلة لأن أرباب عملهم لم يريدوا جذب النقابات إلى منطقة لم توجد أيٌ منها بها. وحتى الشركات الأصغر تطلعت إلى إعطاء موظفيها ما أطلق عليه الاقتصاديون اسم الأجور والمزايا "السائدة" من أجل اجتذاب العمال الذين كانت فى حاجة لهم والاحتفاظ بهم.

كذلك فقد أصبحت النقابات العمالية قوة سياسية قوية، فقد اندمجت الفروع المحلية معًا فى صورة اتحادات ولاياتية وقومية مقسمة إلى مجموعات حسب الصناعة واندمجت معًا فى اتحاد العمل الأمريكي - مؤتمر المنظمات الصناعية AFL - CIO، وكافحت بنجاح فى سبيل رفع الحد الأدنى للأجور (ومن ثم رفعت جميع الأجور فوق الحد الأدنى) وتوسيع مظلة الضمان الاجتماعى وإنشاء برنامج التأمين الصحى القومى Medicare. قال محررو مجلة فورتشن: "إن الزعيم العمالى الجديد عضو فى الطبقة الجديدة، ومرتبه مرتفع.إنه شخصية عامة. ويتمتع بمكانة خاصة وقوية فى المجتمع"[35]. وهكذا انضمت قوة العمل الكبيرة إلى الشركات الكبيرة كوحدة لا تتجزأ من النظام الاقتصادي الأمريكى. لم تعد الحركة العمالية حركة اجتماعية، فقد باتت الآن جزءًا راسخًا من الرأسمالية الديمقراطية، وتتقاسم مع مؤسسات الأعمال الفضل فى الرخاء المتصاعد للمواطنين والمسئولية عن ضمانه.

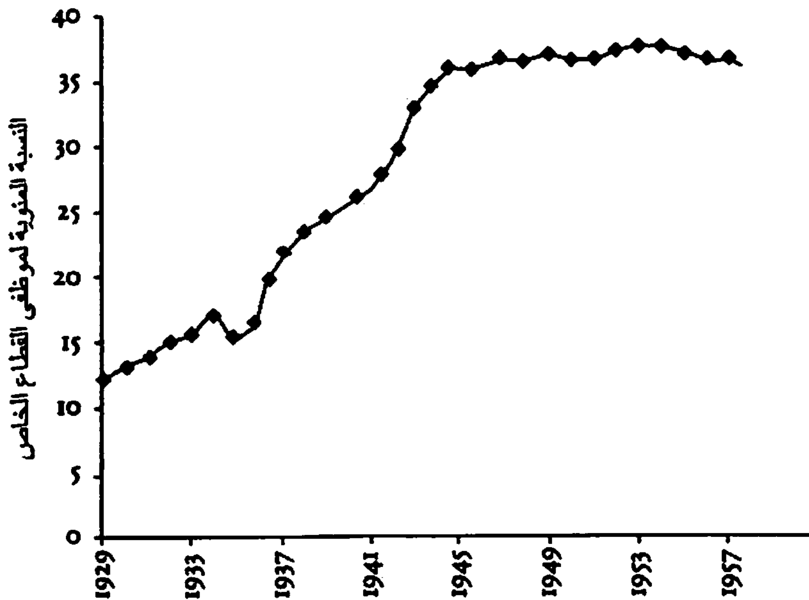
- 5 -

لقد ارتفع شأن قوة العمل بالتأكيد. فمنذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى منتصف السبعينيات، نمت أجور ومزايا قوة العمل الأمريكية - فى المتوسط - بنسبة 2.5 - 3٪ سنويًا، بالتوازي مع نمو الإنتاجية. وفيما بين عامي 1947 و 1973، تضاعف متوسط الدخل الحقيقى للأسرة، وحدث الشيء نفسه لقيمة ما أنتجه العامل الأمريكى العادى. وإذا كانت قلة قد أصبحت ثرية بصورة واضحة، فإن الغالبية العظمى للأمريكيين عاشت حياة أفضل من ذي قبل. وعملت ساعات أقل، مع اتجاه الأمة نحو تطبيق نظام العمل خمسة أيام فى الأسبوع.

شكل 1.1

أعضاء النقابات العمالية من القطاع الخاص كنسبة مئوية من

موظفى القطاع الخاص، 1929 ـ 1957



المصدر : المكتب الأمريكى لإحصائيات العمل، ليوتروي ونيل شيفلن، مرجع أولى للنقابات الأمريكية (ويست أورانج، نيوجيرسى، 1985 ،IRDIS).

كان رخاء ونمو الطبقة المتوسطة الأمريكية أحد أعظم انتصارات الرأسمالية الديمقراطية. فبحلول منتصف الخمسينيات، اندرج نصف مجموع العائلات تقريبًا ضمن الطبقة المتوسطة، التي تم تعريفها بأنها العائلات التي يتراوح دخلها بين 4 آلاف و 7500 دولار بعد خصم الضرائب مقدمة بقيمة الدولار فى 1953. ولم يكن على رأس مثل هذه العائلات موظفون مهنيون أو مديرون تنفيذيون فى شركات بل عمال مصانع وكتبة مهرة وأنصاف مهرة، أداروا تدفقات المنتجات والأعمال المكتبية فى المؤسسات الكبيرة. وكان معظم أرباب الأسر المسئولين عن إعالتها رجالاً وأزواجًا، إذ لم يكن معظم نساء تلك الطبقة المتوسطة الشاسعة المتنامية يعملن.

كان الأمريكيون قد بدأوا يصبحون متساوين اقتصاديًا بدرجة أكبر. ففى عام 1928، كان الأفراد الأعلي دخلاً ونسبتهم 1٪ يأخذون إلى منازلهم 19٪ من مجموع الدخل الشخصى قبل خصم الضرائب. وبحلول عام 1950، انخفض نصيبهم إلى 7٪ [36]. وكان الدخل، حتى بعد خصم الضرائب، متساويًا بدرجة أكبر ؟ ففى أثناء فترة حكم الرئيس الجمهوري أيزينهاور دفع أعلى الأفراد دخلاً نسبة ضريبة دخل حدية قدرها 91٪. ثم انخفضت تلك النسبة إلى مستوي كان لا يزال مرتفعًا وهو 78٪ فى عهد الرئيس الديمقراطى كيندي. ولم يبد أن الضرائب المرتفعة قيدت الاقتصاد الذي واصل إحراز تقدم نحو الأمام فى الوقت الذي ارتفعت فيه الإنتاجية.

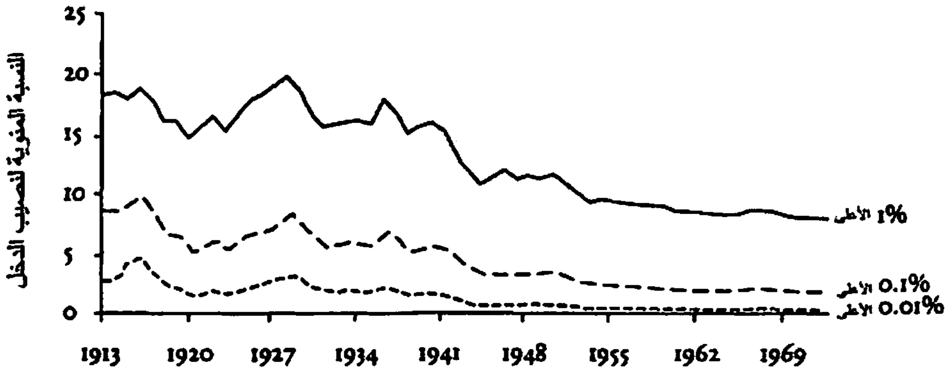
أوضح بحث جامعى فى 1956 بعنوان "الهيكل الطبقى الأمريكى" إلى أي مدي ابتعدت الأمة عن التقسيمات الطبقية التي كانت موجودة فى العشرينيات. "إن الجميع موظفون وليسوا ملاكًا. ويعتمد مكانهم فى النظام على قواعد الدخول والترقية البيروقراطية". وقد أشار مؤلف البحث، عالم الاجتماع جوزيف كال Joseph Kahl، إلى الكيفية التي مالت بها البيروقراطيات فى المؤسسات إلى تسوية الدخول حيث تحرك الأجر عند المستويات الدنيا للسلم الوظيفى فى المؤسسات إلى أعلى فى حين قيدت الفئات الوظيفية الشبيهة بالخدمة المدنية الأجور عند المستويات العليا للسلم. وقد خلص كال إلى أن "اتجاه توزيع

الدخل يسير نحو حدوث انخفاض فى عدم المساواة، فالملاك يحصلون على نصيب أصغر بالنسبة للموظفين، والمهنيون والكتبة يفقدون بعض المزايا التى تميزهم عن العمال"[37].

كذلك كانت الوظائف أكثر استقرارًا مما كانت عليه فى عقود سابقة- ويعد ذلك نتاجًا ثانويًا آخر لتعاظم قوة الحركة النقابية والهيكل الصارم القائم على احتكار القلة الذي قيدً المنافسة والابتكار لصالح الاقتصاديات واسعة النطاق. وفي استطلاع أجري فى 1952، ذكر ثلثا كبار المديرين التنفيذيين أنهم يعملون فى نفس الشركة منذ أكثر من عشرين عامًا[38]. وقد أصبحت وظائف ومرتبات، "رجال المؤسسة" هؤلاء، على حد تعبير عالم الاجتماع ويليام هـ. وايت William H. Whyte في أحد أفضل الكتب مبيعًا فى تلك الحقبة، منظمة

شكل 2.1

النصيب فى إجمالى الدخل الذى يذهب إلى نسبة الـ 1% الأكثر ثراءً



المصدر: ت. بيكتي وافي سايز، "عدم المساواة فى الدخول فى الولايات المتحدة"، 1913-1998" مجلة الاقتصاد الفصلية، 118، العدد (1) (فبراير 2003).

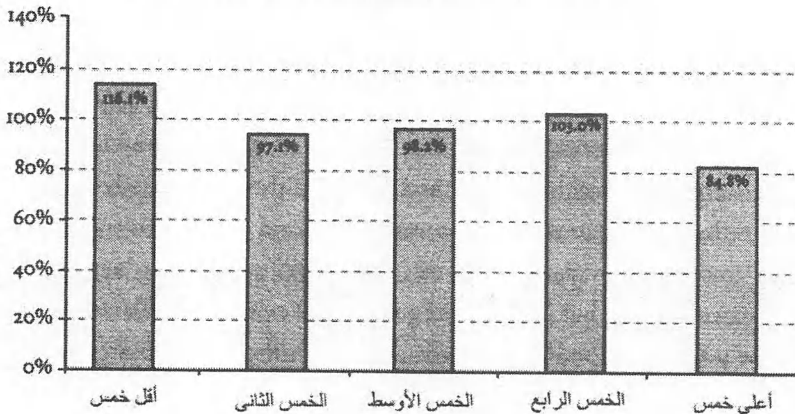
وقابلة للتنبؤ بها كنظرائهم من أصحاب الياقات الزرقاء (العمال). وقد أيد أصحاب الياقات البيضاء الشباب الذين أجري معهم مقابلات وجهة النظر المتعارف عليها التي تقول: "كن مخلصًا للشركة وسوف تكون الشركة مخلصة لك" وكتب وايت يقول: "إن الرجل الشاب العادي يعتز بفكرة أن علاقته بالمنظمة يجب أن تظل قائمة بصفة دائمة". وقد أمكن التعويل على الولاء المتبادل لأنه اعْتُقد أن "أهداف الفرد وأهداف المنظمة سوف تجد السبيل لتصبح

أهدافًا موحدة"[39]. وثمة نقطة أخري وثيقة الصلة بهذا الموضوع (أغفلها وايت تمامًا) وهى أن هيكل الاقتصاد سمح بمثل هذا الولاء الممتد مدي الحياة وشجعه.

لقد اعتمد الأجر الذي كان يأخذه العاملون أصحاب الياقات البيضاء إلى منازلهم على عدد سنوات عملهم فى المؤسسة أكثر من اعتماده على الجهد الفردي. وبالمثل فقد نصت العقود النقابية الخاصة بالعاملين أصحاب الياقات الزرقاء على أن ترتفع الأجور بالتوازي مع الأقدمية. ولم يساعد هذا المسار الصعودي المؤسسات على التنبؤ بتكاليف إنتاجها فقط؛ بل ساعد العائلات أيضًا على تخطيط مستقبلها. فقد بدأت "مرتبة" أجر المرء عند مستوي متواضع عندما لم تكن هناك الحاجة إلى المزيد من الإنفاق المنزلى إلا نادرًا ثم ارتفعت تدريجيًا مع نمو العائلات. وحصل الموظفون على قروض عقارية وقروض سيارات وهم واثقون تقريبًا من قدرتهم على سدادها. وفي سن الخامسة والستين وبعد تمضية 40 عامًا أو أكثر فى خدمة الشركة، كان الموظف التقليدى يتقاعد ويحصل فى نهاية مدة خدمته على ساعة ذهبية أو دبوس ومعاش من الشركة يؤمن له، بعد ذلك، مبلغًا متواضعًا ولكن من الممكن التنبؤ به.

شكل 1.3

نمو دخل الأسرة الحقيقى حسب الخماسى 1947 ـ 1973



المصدر": معهد السياسات الاقتصادية، حالة أمريكا العاملة 2006 / 2007، الفصل الأول، شكل 11 من مكتب التعداد، CPS (وتم تخفيض جيمع البيانات).

لم تدم "بعد ذلك" طويلاً فى تلك الأيام، فلم يكن عصرًا ذهبيًا من حيث طول العمر، وكان بإمكان الأشخاص المتقاعدين أن يتوقعوا أن يمتد بهم العمر خمس أو ست سنوات

أخري من لعب الورق مع الأصدقاء القدامى وزيارات من الأحفاد قبل أن يموتوا وهم شاعرون بالرضا لأنهم عاشوا حياة قابلة للتنبؤ بها تمامًا.

كما لم يكن عصرًا ذهبيًا من حيث تكافؤ الفرص فقد كانت أمريكا الخمسينيات والستينيات لا تزال مسرحًا لمظاهر عدم مساواة صارخة، حيث بقى أشد الناس فقرًا محجوبين عن أنظار بقية الأمة، وعومل السود بشكل صريح أو ضمنى على أنهم مواطنون من الدرجة الثانية، وغالبًا ما كان يتم تشغيلهم فى وظائف وضيعة. ولم يطمح إلا عدد قليل من النساء للعمل فى مهن أخري غير التدريس أو التمريض أو خدمة ركاب شركات الطيران. ولن تمضى إلا برهة من الوقت قبل أن تبدأ هذه الحواجز فى السقوط، حتى مع انضمام المزيد والمزيد من الأمريكيين إلى الأجهزة البيروقراطية المستقرة ذات النظم الموحدة فى عالم الشركات الأمريكية. بيد أن الأمة كانت قد رسمت لنفسها اتجاهًا جديدًا - نحو وظائف مستقرة بأجور جيدة فى نظام تتقاسم فيه قاعدة عريضة ثمار الرخاء - وخلقت طبقة متوسطة كبيرة بما يكفي لإمالة كفة ميزان الرأسمالية الديمقراطية نحو تكافؤ فى الفرص أكثر اتساعًا.

- 6 -

سعى علماء السياسة فى ذلك الوقت لوصف نمط الديمقراطية الذي أصبحت عليه أمريكا بمصطلحات مجردة مثل "تعددية جماعات المصالح" لرسم صورة لنظام، مع كونه لا يتطابق مع النماذج الديمقراطية القديمة المباشرة أو حتى الديمقراطية القائمةً على التمثيل الموجودة فى الكتب الدراسية، إلا أنه تمكن مع ذلك من أن يكون سريع الاستجابة لاحتياجات وطموحات معظم المواطنين(40). وقد كانت هناك درجة من تهنئة الذات فى ذلك-، ولكن كان هناك أيضًا بحث مشروع عن السبب الذي أدي إلى الجودة الفائقة لأداء الديمقراطية الأمريكية فى مواجهة التصنيع الحديث المنتسب إلى الاشتراكية والشيوعية والنظم الشمولية.

من وجهة نظرهم، كانت الحكومة الديمقراطية تعنى تفاوضًا مستمرًا بين جماعات متنافسة ولكن متشابكة. وكتب عالم السياسة بجامعة كولومبيا ديفيد ترومان David Truman يقول فى "العملية الحكومية" وهى أطروحة عميقة التأثير نشرت فى 1951 "إن قوة التوازن الرئيسية فى سياسات مجتمع متعدد الجماعات كالولايات المتحدة تتكون من عضوية متداخلة بين جماعات المصالح المنظمة"(41). وطبقًا لترومان، فقد انتمى معظم الأمريكيين إلى العديد من تلك الجماعات (النوادي، الاتحادات، الأحزاب السياسية،

النقابات العمالية) التي نقلت أفضليات أعضائها إلى الزعماء السياسيين. وقد حققت الجماعات المتداخلة الاستقرار للديمقراطية وسمحت فى الوقت نفسه بحدوث تغيير سلمى. وأضاف عالم السياسة بجامعة يل Yale روبرت أ. دال Robert A. Dahl فى "مقدمة فى النظرية الديمقراطية" المنشورة عام 1956 أن الديمقراطية نجحت فى أمريكا بينما أخفقت فى بلدان أخري عن طريق احتضان عدد كبير من تلك الجماعات، التي كانت كلٌ منها أقلية سياسية قائمة بذاتها. ونظرًا لأنه توجب عليها أن تشكل تحالفات مع بعضها لإنجاز أي شيء تريده، فقد بقى النظام الكلى مرنًا وسريع الاستجابة. ولم تكن محصلة ذلك حكم الأغلبية ولاحكم الأقلية بل "حكم الأقليات"[42]. وعندما درس دال مدينة أمريكية نموذجية (نيو هيفين، كونيكتيكت) اكتشف – وليس هذا بالأمر المستغرب – أن معظم المواطنين لم يكونوا منشغلين بشئون السياسة اليومية. وأن الرقابة الفعالة كانت فى أيدي نخب متنافسة مختارة ذاتيًا بدرجة كبيرة. ولكن ما لم تمثل مصالح القاعدة الأعرض من موكليها، كانت هذه النخب ستخاطر بالخسارة للنخب الأخري الأفضل أداءً فى هذا الصدد.

لقد كانت نظرية مشجعة وباعثة على الشعور بالارتياح ولكنها أغفلت حقيقتين مقلقتين – لم تكن جماعات المصالح تتنافس بصورة آلية على أساس شروط متساوية ولم تولِ تقليديا أي اهتمام للفقراء. ولكن مما لاشك فيه أن الزعماء المنتخبين فى العصر غير الذهبي تمامًا قد أولوا النخب المحلية اهتمامًا خاصًا – منشآت الأعمال الصغيرة التي تألفت منها الغرفة التجارية المحلية على سبيل المثال – والمنظمات الوطنية التي كان أعضاؤها نشطين فى الفروع المحلية، مثل الرابطة الأمريكية للمحاربين القدماء American Legion، ومكتب المزارع Farm Bureau، وفروع النقابات العمالية. وعلي عكس الكثير من الجماعات المناصرة "للمصلحة العامة" اليوم – الموجودة فى مكاتب صغيرة فى واشنطن ترسل منها بشكل روتيني رسائل بريدية تطلب فيها مساهمات من المؤمنين الحقيقيين بها فى أنحاء البلاد – كانت هذه الجماعات تمتلك قوة تنظيمية على مستوي القاعدة الشعبية للضغط على المشرعين لكى يلبوا مطالبها. على سبيل المثال: كانت الرابطة الأمريكية للمحاربين القدماء مسئولة بصورة منفردة عن إقرار مشروع قانون G I Bill لسنة 1944، الذي كفل لكل محارب قديم عائد فترة دراسة تصل إلى أربع سنوات من التعليم المدرسى بعد المرحلة الثانوية، وقروضًا عقارية مدعَّمة من الحكومة، وقروضًا تجارية[43].

وقد أغفل علماء السياسة أمرًا آخر مساويًا فى الأهمية، لشرح الكيفية التي وزعت بها الرأسمالية الديمقراطية منافع الاقتصاد المتنامى. فعلى نحو غير منتظم، أنشات الحكومة الفيدرالية مراكز جديدة للقوة الاقتصادية وازنت قوة الشركات العملاقة. وكما رأينا من

قبل، فقد ضغطت النقابات العمالية من أجل استصدار قوانين تضفى الشرعية على المساومة الجماعية ونجحت فى مسعاها. وحصل صغار المزارعين على دعم فيدرالى للأسعار، كما كُفِل لها الحق فى أن يكون لها صوت عند وضع السياسة الزراعية. ونالت التعاونيات الزراعية - مثل النقابات - إعفاءً من قوانين مكافحة الاحتكار الفيدرالية. وحصل صغار تجار التجزئة على الحماية فى مواجهة سلاسل متاجر التجزئة من خلال قوانين "التجارة العادلة" الخاصة بالولايات وقانون روبنسون - باتمان الفيدرالى، الذي يلزم تجار الجملة بفرض سعر واحد على جميع تجار التجزئة بغض النظر عن الحجم ومنع سلاسل المتاجر من تخفيض الأسعار (ماكان يمكن أن تحظى وال - مارت بفرصة). فى هذه الأثناء، سُمح لسلاسل متاجر التجزئة بالاندماج والتحول إلى منظمات وطنية كبيرة على الرغم من قوانين مكافحة الاحتكار ومن ثم موازنة القوة السوقية لشركات التصنيع الكبيرة، وإسباغ الحماية على صغار المستثمرين بمقتضى قوانين الأوراق المالية وسوق الأوراق المالية. كان هذا ما حدث فى مختلف أوجه الاقتصاد، وقد وصفه جون كينيث جالبريث مستحسنًا "بالقوة الموازنة"[44]. وكتب يقول : "إذا أخذ فى الحسبان وجود قوة السوق الخاصة فى الاقتصاد، فإن نمو القوة الموازنة يقوي ويعزز قدرة الاقتصاد على التنظيم الذاتى المستقل وبالتالى يقلل من حجم الرقابة أو التخطيط الحكومى اللازم أو المنشود"[45].

حينما نستعيد الأحداث الماضية، ندرك الآن أن ما هو أكثر من الاستقرار الاقتصادي كان على المحك. فقد أعطت مراكز القوة الاقتصادية الجديدة هذا النظام الناشئ الكثير من استقراره السياسى[46]. ومن خلال توزيع مكاسب النمو الاقتصادي على جماعات كانت ستحصل على قدر ضئيل أو معدوم منها بدونه مع إعطاء مثل هذه الجماعات فى الوقت نفسه الحق فى إبداء الرأي فقد عززت مراكز القوة الجديدة الرأسمالية الديمقراطية. وقد أشار علماء السياسة فى تلك الحقبة بشكل صائب إلى أن الممثلين المنتخبين بطريقة ديمقراطية كانوا حساسين للمصالح المحلية جيدة التنظيم (مؤسسات الأعمال الصغيرة، المحاربون القدماء، الأطباء و - بصورة متزايدة - المسنون على سبيل المثال). ولكن غابت عنهم القصة الأكبر: كانت الديمقراطية قد مكّنت جماعات أخري (العمال النقابيون، المزارعون، الموردون، تجار التجزئة وصغار المستثمرين) من العناية بمصالحهم الاقتصادية الخاصة بهم بصورة مباشرة.

- 7 -

كان انشغال أمريكا بالاتحاد السوفيتي أثناء هذه السنوات - ذلك السباق المفترض بين الرأسمالية والشيوعية، والذى كان فى الحقيقة منافسة بين الشمولية والديمقراطية - مبررًا جاهزًا للاستثمار العام واسع النطاق. وحينما كان يطبق مصطلح "الدفاع القومى" على أي حقل من حقول السياسة تقريبًا كان يبدو بصورة آلية تبريرًا للإنفاق العام الكبير . على سبيل المثال: أطلق على مساهمة إشارة سبوتنيك فى التعليم الأمريكى قانون تعليم الدفاع القومى، وكان الغرض المعلن له هو إعداد العلماء والمهندسين الأمريكيين للمنافسة مع السوفيت. وكان نتاجه الثانوي هو إعداد جيل من الباحثين والمعلمين فى كثير من التكنولوجيات التي سيكون مكانها فى مقدمة الصناعة الأمريكية. وتم تبرير قانون الطرق السريعة بين الولايات والدفاع القومى - 4 آلاف ميل من الطرق السريعة المستقيمة المكونة من 4 مسارات لتحل محل الطرق الفيدرالية القديمة المؤلفة من مسارين التي تخللت المدن والبلدات - من جانب الكونجرس كوسيلة لنقل المؤن والذخائر بسرعة عبر أرض الأمة فى حال نشوب حرب. وسوف تكون تأثيراته العملية تنشيط الإنتاجية الوطنية من خلال إحداث خفض جذري فى تكلفة نقل وتوزيع السلع برًا، وزيادة مبيعات السيارات ، وبسط الامتداد العمرانى للضواحى.

لقد حذر أيزينهاور الأمة من سيطرة "المجمع العسكري - الصناعى"، ولكن يبدو أنه لم يفهم مدي أهمية تلك العلاقة للوظائف والاستقرار العام للاقتصاد. خلال الخمسينيات والستينيات حصلت نحو مائة مؤسسة على ثلثى مجموع عقود الدفاع من حيث القيمة. وكان معظم هذه الشركات العملاقة خاضعة للقواعد النقابية، مما عنى أن عمالها اشتركوا فى الغنيمة. وبحلول عام 1959 كان 20٪ من قوة عمل كاليفورنيا غير الزراعية يعملون لدي مقاولى الدفاع الرئيسيين بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وفي ولاية واشنطن، كان الرقم المناظر هو 22٪.

كذلك فقد ساعدت عقود الدفاع على إفراز تكنولوجيات مستقبلية فى مجال الفضاء والاتصالات عن بعد. وأدت مليارات الدولارات المخصصة لبحث وتطوير نظم أسلحة معقدة إلى إنتاج الترانزيستورات الأولى التي وجدت طريقها إلى الحاسبات الآلية؛ واللدائن الصلبة التي استخدمت فى النهاية فى السيارات والأجهزة الكهربائية، والألياف البصرية التى أصبحت "الطرق السريعة المعلوماتية" للإنترنت، وأشعة الليزر التي يمكن أن يترتب عليها إعادة تشكيل مقلة العين ، و المحركات النفاثة التي سمحت للطائرات التجارية بقطع عشرات الآلاف من الأميال دون إعادة التزود بالوقود؛ ومجموعة هائلة من المقاييس بالغة

الدقة الدقيقة وأجهزة الاستشعار، والأجهزة الإليكترونية الدقيقة التي شقت طريقها إلى مئات الآلاف من المنتجات والخدمات التجارية. وكما سنري فى الفصل التالى، فقد ساهم كثير من هذه التكنولوجيات، والشركات والصناعات التي استخدمتها، فى تحطيم النظام الأمريكى المستقر القائم على احتكار القلة فى نهاية المطاف.

لم تكن أمريكا أمة تجارية فى منتصف القرن العشرين. وأصبح عدد قليل من الاقتصادات التي دمرتها الحرب حديثًا قادرًا على أن يبيع للأمريكيين الكثير من أي شيء أو أن يشتري الكثير مما يتحتم على أمريكا بيعه. بل إنه بحلول عام 1960، كانت نسبة 4٪ فقط من السيارات التي اشتراها الأمريكيون مصنوعة خارج الولايات المتحدة، وكانت نسبة 4٪ فقط من الصلب الذى استخدمه الأمريكيون يأتى من الخارج، وجاء أقل من 6٪ من أجهزة التليفزيون والمذياع والمنتجات الاستهلاكية الأخري من مصادر خارج الحدود الأمريكية. ومع ذلك فقد ألزمت الأمة نفسها فى هذه السنوات بخطة تتسم بالطموح لتقديم عجائب الرأسمالية الأمريكية لبقية العالم. كحصن إضافى ضد انتشار الشيوعية السوفيتية. وقد أسهم هذا الجهد أيضًا فى تآكل النظام المستقر القائم على احتكار القلة كما سنري.

في السنوات الأولى التالية للحرب، أيدت أمريكا نظامًا لأسعار الصرف الثابتة لتقليل تقلبات العملة إلى الحد الأدنى، وصندوق النقد الدولى The International Monetary Fund لضمان السيولة العالمية، والبنك الدولى The World Bank لتوجيه تمويل التنمية، والاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لضمان إيجاد نظام تجاري مفتوح. ووجهت الأمة مليارات الدولارات إلى أوروبا الغربية واليابان لإعادة بناء المصانع والسكك الحديدية والطرق والمدارس. وقال الرئيس ترومان عند إعلانه عن برنامجه المسمى "النقطة الرابعة" لتقديم المساعدة الفنية للبلدان النامية: "لامكان للإمبريالية القديمة - بمعنى استغلال الربح الأجنبى - فى خططنا. وما نتصوره هو برنامج للتنمية يقوم على مفهوم التعامل العادل الديمقراطى"[47] (وربما كان عليه أن يضيف قائلاً: "واحتواء التهديد السوفيتى").

وفقًا لأي مقياس تقريبًا، حقق الجهد نجاحًا باهرًا. ففي الفترة بين 1945 و1970 ارتفعت الدخول الحقيقية بمقدار ثلاثة أضعاف حول العالم وازداد حجم التجارة العالمية إلى أربعة أمثاله. وليس من قبيل الصدفة أن السياسة الخارجية الأمريكية خلقت فرصًا جديدة لأكبر المؤسسات الأمريكية - التى كانت حينذاك أكبر وأغنى وأكثر تقدمًا من الناحية التكنولوجية من أي مكان آخر فى العالم - لكى توسع أسواقها فى الخارج. وفي

ظل كون الدولار العملة التي ارتكز عليها نظام أسعار الصرف الثابتة العالمى، أصبح بإمكان مصرفيى الولايات المتحدة ومؤسساتها الكبيرة توسيع مجال الرأسمالية الأمريكية بالحد الأدنى من المخاطر. وفي ظل "البنك الدولى" الذى يسيطر عليه الأمريكيون، أمكن توجية المساعدات الإنمائية حول العالم بتركيز ودقة حيثما رأت المؤسسات الأمريكية الكبيرة أن بها أعظم الفرص.

لم يكن التأثير حميدًا بصورة موحدة على كافة الأصعدة. فمن خلال دقة متميزة اكتشفت وكالة الاستخبارات المركزية The Central Intelligence Agency مؤامرات شيوعية فى نفس البلدان التي أرادت كبريات الشركات الأمريكية أن تضمن فيها إمدادات مستقرة من الموارد الطبيعية. ففى عام 1953، عندما تحدت حركة وطنية إيرانية مناهضة للاستعمار بزعامة محمد مصدق Mohammed Mossadegh سلطة الشاه واستولت على شركة البترول الأنجلو - إيرانية The Anglo - Iranian Oil Company، قدمت وكالة الاستخبارات المركزية الأمريكية سرًا ملايين الدولارات إلى ضباط فى الجيش الإيرانى كرسوا أنفسهم لإعادة الشاه إلى السلطة. وما أن تم تحقق ذلك الهدف، حتى مُنحت شركات البترول الأمريكية امتيازات سخية لاستغلال البترول الإيرانى. وفي العام التالى شرع رئيس جواتيمالا المنتخب ديمقراطيًا جاكوبو آربينز جوزمان Jacobo Arbenz Guzman فى تنفيذ مشروع للإصلاح الزراعى، وأقدم فى أثنائه على مصادرة مزارع الشركة المتحدة للفاكهة United Fruit Company . عندئذ قامت وكالة الاستخبارات المركزية بتمويل ثوار منتمين للجناح اليمينى، وتمكن هؤلاء - بمساعدة طيارين تابعين لوكالة الاستخبارات المركزية وطائرات زودهم بها الديكتاتور النيكاراجوي أنستزيو سوموزا Anstasio Somoza - من إنقاذ الشركة المتحدة للفاكهة من مصير مشئوم. وفى عام 1954 كذلك، أصبحت الولايات المتحدة متورطة فى الهند الصينية، وهى منطقة أخرى غنية بالموارد الطبيعية. وفي أمريكا اللاتينية وفيتنام والشرق الأوسط غرست السياسة الخارجية الأمريكية بذور مشكلات عميقة ظهرت فى المستقبل.

وداخل الولايات المتحدة، ثار عضو مجلس الشيوخ عن ولاية ويسكونسن جو ماكارثى ضد الشيوعيين المزعومين فى الحكومة الأمريكية والإعلام والصناعات الترفيهية، ونتج عن ذلك تدمير الحياة المهنية لأناس كثيرين والإضرار بالحريات المدنية.

-8-

هناك ملمح واحد أخير يستحق الإشارة إليه لأنه يمثل نقطة تناقض مثيرة بصورة خاصة مع ما نحن عليه الآن. فقد كان على رأس كبري المؤسسات الأمريكية رجال ذكروا مرارًا (بكلمات وصفت بدقة المثل العليا التي نادي بها أدولف بيرل وجاردنر مينز قبل عدة عقود فى كتاب المؤسسة الحديثة والملكية الخاصة) أن وظيفتهم هى الموازنة بين احتياجات كل الأطراف المتأثرة بالمؤسسة، بما فى ذلك عامة الناس بوجه عام. وأعلن فرانك أبرامز Frank Abrams رئيس مجلس إدارة شركة ستاندر أويل أوف نيوجيرسى فى خطاب ألقاه عام 1951 وجسد ما كان يردده رؤساء الشركات التنفيذيين الآخرين "أن وظيفة الإدارة هى المحافظة على توازن عادل وعملى بين مطالبات مختلف جماعات المصالح المتأثرة مباشرة بأعمال المؤسسة .. حملة الأسهم، الموظفين، العملاء، والجمهور عمومًا. ويكتسب مديرو مؤسسات الأعمال مكانتهم المهنية جزئيًا لأنهم يرون فى عملهم المسئوليات الأساسية (تجاه الجمهور) التي طالما أدركها الرجال المهنيون الآخرون فى عملهم". وألقت مجلة فورتشن محاضرة على قرائها من المديرين التنفيذيين عن واجبهم فى المحافظة على منظور وطنى عريض: "لكى يعتنق وجهة النظر المهنية، يجب على المسئول التنفيذي أن يتبنى توجهًا متحفظًا وغير عاطفى نحو فرص وتكتيكات اللحظة. يجب عليه أن يصبح رجل دولة صناعيًا"[48].

لقد جاء الدور بشكل طبيعي لهؤلاء الرجال الذين خدم الكثير منهم فى مستويات حكومية عليا أثناء الحرب العالمية الثانية ثم استمروا بعد ذلك كأعضاء فى مجالس ولجان استشارية عامة. (عندما جلب ويلسون "تشارلى المحرك" معه إلى البنتاجون كوكبة من مديري شركة جنرال موتورز التنفيذيين، علق السياسي الديمقراطى أدلاي ستيفنسون Adlai Stevenson ساخرًا بأن أمريكا أخذت الحكومة من أيدي المشاركين فى "الصفقة الجديدة" New Dealers ونقلتها إلى تجار السيارات Car deulerr). وقد أدلى هؤلاء الرجال الذين وصفوا أنفسهم بـ "رجال الدولة فى المؤسسات" بشهادتهم أمام الكونجرس مرات كثيرة. ولم يبخلوا بوقتهم أو آرائهم حول ما يحقق خير الأمة وصالحها. وقامت مجموعة منهم ينتمى أعضاؤها للحزبين بقياة بول هوفمان Paul Hoffman، الذي كان آنذاك الرئيس التنفيذي لمؤسسة ستيوديبيكر Studebaker Corporation، وبيل بينتون Bill Benton من

شركة بينتون وبوليز للإعلان Benton & Bowtes advertising وماريون فولسوم Marion Folsom من شركة إيستمان كوداك Eastman Kodak بتشكيل لجنة التنمية الاقتصادية. لم تكن هذه اللجنة اتحاد أعمال بالمعنى الحديث وكان هدفها الدفاع عن مصالح ضيقة متصلة بالأعمال. وقد مارست اللجنة ضغوطًا من أجل صدور قانون التشغيل (التوظيف) الكامل لسنة 1946 والذي ألزم الأمة بالتشغيل الكامل كهدف رسمى للسياسة الاقتصادية الوطنية. كما مارست ضغوطًا من أجل وضع خطة مارشال لإعادة بناء أوروبا، وساعدت فى إقناع بقية أمريكا بالخطة (أصبح هوفمان نفسه أول مدير لها).

لقد استطاع قادة الأعمال هؤلاء أن يصبحوا رجال دولة لمؤسسات الأعمال – عاملين، من وجهة نظرهم على النهوض بأحوال الأمة وليس من أجل مصلحة مستهلكيهم وحملة أسهم شركاتهم فقط – لأن النظام القائم على احتكار القلة منحهم رخصة بأن يكونوا رجال دولة. ومثلما كان باستطاعتهم أن يمنحوا العمال أصحاب الياقات الزرقاء لديهم أجورًا ومزايا سخية دون القلق من قيام منافس ما بالبيع بأسعار أقل، استطاعوا أيضًا أن يذهبوا إلى واشنطن لتأييد خطة مارشال دون الشعور بالقلق من احتمال قيام منافس لهم بسرقة حصتهم السوقية أثناء انشغالهم بأمور أخري.

-9-

تلخيصًا لما سبق: اندمجت الملامح الأساسية للرأسمالية الديمقراطية الأمريكية أثناء العصر غير الذهبى تمامًا معًا فى نظام متماسك بصورة لافتة للنظر دمج ما بين الاقتصاد والسياسة. وقامت كبري الشركات الأمريكية بتخطيط وتنفيذ إنتاج كميات كبيرة من السلع، وتحقيق أنظمة اقتصادية كبيرة الحجم ليؤدى ذلك بالتالى إلى تخفيض تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة. ومن خلال التنسيق بشكل صريح أو ضمنى مع الشركات العملاقة الأخري فى نفس الصناعة، أمكنها تحديد أسعار كانت مرتفعة بما يكفى لضمان جنى أرباح كبيرة. وكان قسم من تلك الأرباح يعاد استثماره فى مصانع وآلات جديدة. ويذهب نصيب آخر إلى المديرين التنفيذيين ومديري الإدارة الوسطي وفقًا لمرتبتهم فى المنظمة. ويذهب جزء ثالث إلى العمال بالساعة الذين كانوا منظمين من خلال نقابات عمالية على مستوي الصناعة بأسرها. وكان يتم النص على أجورهم المدفوعة بالساعة ومزاياهم الوظيفية فى

عقود تغطى جميع أوجه العمل فى الصناعة، وتشمل المزايا تأمينًا صحيًا ومعاشات متمتعة بمعاملة ضريبية تفضيلية. وفي المقابل يمتنع العمال النظاميون فى معظم الأحوال عن تنظيم الإضرابات أو أعمال التوقف عن العمل التي من شأنها أن تتعارض مع سلاسة تدفق إنتاج الكميات الكبيرة. وكـان الطـرفان يمتنعان عن وضع أجور وأسعار مرتفعة بدرجة تسبب التضخم. وكانت هذه العقود كذلك تحدد فعليًا الأجور والمزايا السائدة للعمال غير المنتمين للنقابات العمالية.

في الوقت نفسه، كانت الوكالات agencies التنظيمية تضع أسعارًا ومعايير للخدمات الرئيسية التي يمكن توفيرها للجمهور العريض على أساس شروط متساوية تقريبًا من خلال الاحتكارات - المرافق، شركات الطيران العاملة على خطوط جوية محددة، الشاحنات، السكك الحديدية، والهاتف. وكان يجب على المشرعين أن يولوا إهتمامًا خاصًا لمصالح مجتمعاتهم المحلية، بما فى ذلك منشآت الأعمال الصغيرة، و تجار التجزئة المحليين والمزارعين. وكانت الحكومة الفيدرالية تفرض ضريبة حدية مرتفعة على الأفراد الأكثر ثراءً وعلي الشركات. وكانت تستخدم معظم العائدات فى أغراض الدفاع القومى ضد الشيوعية السوفيتية التي تم تعريفها بصورة موسعة لتشمل نظامًا وطنيًا للطرق السريعة، والتعليم العالى، وتطوير تكنولوجيا جديدة، ومنح عقود كبيرة لصناعة الفضاء الجوي، وانتهاج سياسات خارجية لتوسيع الأسواق وتأمين الموارد الطبيعية من أجل منفعة المؤسسات الأمريكية الكبيرة.

تضمنت الرأسمالية الديمقراطية فى هذه الحقبة مجموعة من المفاوضات المعقدة والمتواصلة - أحيانًا بصورة مباشرة بين اللاعبين الرئيسيين مثل منشآت الأعمال الكبيرة وتنظيمات العمال الكبيرة؛ وأحيانًا أخري بصورة غير مباشرة، ضمن الوكالات التنظيمية والمجالس التشريعية. وترتب على ذلك العديد من العواقب الهامة: أولاً أنظمة اقتصادية كبيرة الحجم، يتولد عنها إنتاجية مرتفعة ومن ثم أرباح كبيرة، وثانيًا: عشرات الملايين من الوظائف المستقرة؛ ثالثًا: توزيع واسع للأرباح (في اتجاه هابط للعمال أصحاب الياقات الزرقاء وإلي الخارج للمجتمعات الأصغر، والمزارعين، والقواعد الانتخابية الأخري). رابعًا: ملايين المستهلكين الذين استخدموا هذا السخاء فى شراء السلع والخدمات المنتجة بكميات أكبر بصورة مطردة وبذلك حققوا الاستقرار الاقتصادي اللازم للإنتاج الكبير.

وكانت النتيجة ظهور طبقة متوسطة كبيرة ومتنامية عبر البلاد ساهمت فى تحقيق الاستقرار للنظام السياسى. لقد كانت دائرة كاملة.

لم يكن ذلك بأى شكل نموذج الرأسمالية الديمقراطية الموجودة فى الكتب الدراسية والذي يفصل تمامًا "الاقتصاد" عن "الحكومة" ويؤمن بأن الرأسمالية تحدث بصورة شبه آلية من خلال أساليب عمل "سوق حرة" مثالية فى حين تحدث الديمقراطية لأن الناخبين يتوجهون إلى صناديق الاقتراع لاختيار من ينبغى أن يراقب ويشرف على القطاع العام، وفى الحقيقة، كان معظم دور الحكومة غير المعلن هو إدارة العملية غير المنظمة غالبًا التي كانت هذه المفاوضات الاقتصادية والسياسية تحدث من خلالها. ونادرًا ما كان يمكن تصور هذا الدور، ومن هذه المرات النادرة ما حدث فى 1962 عندما وبخ الرئيس جون كينيدي علنًا روجر بلوف Roger Blough، وكان آنذاك رئيس مجلس إدارة شركة الولايات المتحدة للصلب، على رفع أسعار الصلب مخالفًا بذلك اتفاقيات الأجور والأسعار التي كان قد تم إبرامها مع نقابة عمال الصلب ومنتجى الصلب الآخرين.

من المؤكد أن الكفاءات تمت التضحية بها. فلم يحصل المستهلكون على أدنى سعر ممكن مقابل أفضل جودة. وتحملوا سيارات أصبحت عتيقة الطراز بعد شرائها بعدة سنوات وعمال تصليح الهواتف الذين يأتون متأخرين بعد يومين من طلبهم. وكان المستثمرون لينى العريكة أيضًا. وقد وصف الاقتصادي جون كينيث جالبريث حامل الأسهم النمطى بأنه "شخصية سلبية وبلا وظيفة"[49] وقد بلغ متوسط حجم الأسهم المتداولة يوميًا 3 ملايين فقط بحلول أوائل الستينيات؛ ولم يرتفع عن 10 ملايين إلا فى عام 1970 ثم ارتفع بصورة حادة بعد ذلك – وكذلك أسعار الأسهم[50]. وعبر مختلف جوانب الاقتصاد، فشلت عملية توظيف الكثير من الأصول فى استخداماتها الأكثر إنتاجيةً، وغاب فى أحيان كثيرة الحافز الفعال المتمثل فى تكوين ثروة عظيمة. كما تخلف الابتكار عن الركب، وكما رأينا فقد جرى تأسيس عدد قليل من الشركات الجديدة الرئيسية خلال هذه الفترة.

لكن معظم الناس تمتعوا بقدر أكبر من الأمن والاستقرار، وبنصيب فى دخل الأمة أكبر مما أتيح لهم من قبل أو سيتاح لهم فى المستقبل. وواصل متوسط الأجور الحقيقية للعمال بالساعة الارتفاع حتى أوائل السبعينيات. وتم الحفاظ على السلام الاجتماعى وحمايته. وتحقق شيء يقترب من الصالح العام. وأعطى الاتجاه نحو المساواة دفعة قوية لحركة الحقوق المدنية، تُوجت بصدور قانونى حقوق التصويت والحقوق المدنية. وأبدت

الطبقة المتوسطة المتنامية رأيها فى مجموعة عريضة من القضايا مثل التأمين الصحى عند التقاعد (ونتج عن ذلك نشوء برنامج ميديكير للتأمين الصحي Medicare) والهواء والماء النظيفين (قانون حماية البيئة). ولم يكن من غير المألوف أن يضغط رؤساء تنفيذيون بارزون، يتصرفون بوصفهم "رجال دولة لمؤسسات الأعمال"، من أجل إقرار سياسات تحقق مصلحة الأمة برغم أنها لا تكون بالضرورة فى مصلحة شركاتهم. وساد شعور عظيم بالفخر بالديمقراطية الأمريكية والحكومة الأمريكية. ففى استطلاع أجري عام 1964 قال ثلاثة أرباع الشعب الأمريكى إنهم يثقون فى أن الحكومة تتصرف بشكل صائب معظم الوقت[51]، وهى نسبة تبدو مرتفعة عند استعادة الأحداث الماضية والتأمل فيها.

وقد سلكت أوروبا واليابان سبلاً مختلفة نوعًا ما نحو نفس الغايات المتمثلة فى الإنتاج الكبير المستقر لكميات كبيرة من السلع والمنتجات والتوزيع العادل بصورة متزايدة لمنافعه ومردوداته. فقد لعبت الحكومات الأوروبية دورًا أكثر وضوحًا فى التخطيط الصناعى مما فعلته الولايات المتحدة؛ وكان أحد ملامح نظام "التقرير المشترك" Codetermination الألمانى التمثيل المتساوي للموظفين وحملة الأسهم فى مجالس إدارة شركات الحديد والصلب، وتمثيلًا أقل درجة فى مجالس الإدارة الأخري. وفي اليابان عملت تكتلات صناعية ضخمة فى تنسيق وثيق مع الوزارات الحكومية من أجل وضع سياسة صناعية. ونظرًا لحجمه غير العادى وسيطرته السياسية، فقد قاد النظام الأمريكى المسيرة.

كان لا يزال هناك الكثير مما لم يتم إنجازه بعد، ولكن بدا أن أمريكا تشق طريقها، متجاوزةً الأيديولوچية والتقسيم الطبقى، نحو إيجاد حلول لأشد مشكلاتها إلحاحًا. وفي الكلمة التى ألقاها بمناسبة افتتاح جامعة يل Yale عام 1962، ردد الرئيس جون ف كينيدي الموضوع السائد وقال "إن ما يوجد على المحك ليس حربًا عظمى بين أيديولوجيات متنافسة ... ولكن الإدارة العملية لاقتصاد حديث. وما نحتاجه ليس مسميات وإكليشيهات بل المزيد من النقاش الأساسي للمسائل المعقدة والفنية المرتبطة بإبقاء آلة اقتصادية عظيمة سائرة إلى الأمام ... إن الإجابات المطلوبة يجب أن تكون فنية وليست سياسية"[52].

ثم حدث شيء غير كل شيء: لقد انطلقت أمريكا والعالم فى الطريق إلى الرأسمالية الطاغية.

الفصل الثانى

الطريق إلى الرأسمالية الطاغية

منذ أواخر السبعينيات، حدث تغيير جذري في الرأسمالية الديمقراطية في أمريكا وانساب هذا التغيير إلى الخارج نحو باقي دول العالم. لقد انتصرت الرأسمالية، وليس فقط كأيديولوجية. وتحول هيكل الاقتصاد الأمريكي - ومعظم الاقتصاد العالمى- نحو أسواق أكثر تنافسية. ولقد انتقلت القوة إلى المستهلكين والمستثمرين.

في الوقت نفسه، تراجعت الجوانب الديمقراطية في الرأسمالية فاضمحلت المؤسسات التي أجرت مفاوضات رسمية وغير رسمية لنشر الثروة، وتحقيق الاستقرار للوظائف والمجتمعات المحلية، وإرساء قواعد عادلة للعبة - احتكارات تملكها القِلّة ضخمة، ونقابات عمالية كبيرة، ووكالات تنظيمية، ومجالس تشريعية سريعة الاستجابة للشارع الأمريكي والمجتمعات المحلية. ولم يعد أمام المؤسسات الاقتصادية سوي خيار ضئيل وهو السعى لتحقيق أرباح بلا هوادة واختفت شخصية رجل الدولة في المؤسسات الكبري. وعلي هذا النحو، جرى الربط بين انتصار الرأسمالية وتراجع الديمقراطية. لقد حلت الرأسمالية الطاغية محل الرأسمالية الديمقراطية. فكيف حدث ذلك؟

- 1 -

لم يحدث، سوي في القليل النادر، أن ولدت أسئلة مطروحة إجابات خاطئة مثيرة للخلاف بمثل ما فعل هذا السؤال. ويصر بعض الناس على أن العامل المساعد على ذلك كان التضخم المنفلت الذي حدث في أواخر السبعينيات، وغذته المقاطعة البترولية العربية، وبلغ ذروته في القرار الذي اتخذه بول فولكر Paul Volcker رئيس مجلس الاحتياطى الفيدرالى وزملاؤه بقصم ظهر التضخم عن طريق رفع معدلات الفائدة قصيرة الأجل إلى مستويات جعلت الاقتصاد يمضي زحفًا. أما البعض الآخر - الذي حول الاقتصاديات الخاصة بالعرض إلى مستوي المقدسات - فهو متأكد بنفس القدر أن كل الأشياء الإيجابية نشأت مع التخفيضات الضريبية التي أعلنها الرئيس رونالد ريجان President Ronald Reagan بدءًا من

صيف عام 1981 ، التي غذت الروح الحيوانية للرأسمالية. والبعض الثالث واثق أن العامل المساعد كان موجة التحرير الاقتصادي التي بدأت في أوائل السبعينيات. ويقول فريق رابع إن العولمة كانت مسئولة عن التغييرات. ويري فريق خامس أن السبب الجذري هو نوبة من الجشع الأناني من المفترض أنها أصابت الأجنحة التنفيذية في قطاعي الأعمال والمال في الثمانينيات. ويشير فريق سادس إلى كتابات المنظرين الاقتصاديين الذين أحيوا فكر آدم سميث Adam Smith. ويقول فريق سابع إن الفساد السياسي، بدءًا بفضيحة ووترجيت، يجب أن يلام. ويشير فريق ثامن إلى تراجع الحياة المدنية.

إن معظم هذه التفسيرات محض هراء. فقد بدأ التغيير في فترة أسبق مما يقترح معظم هذه النظريات (تباطأت مكاسب الإنتاجية الكبيرة في الخمسينيات والستينيات بشكل حاد في أوائل السبعينيات - على سبيل المثال - مشيرةً إلى أن شيئًا دراميًا كان يحدث)، وتصاعد حتى يومنا هذا - خلال تقلبات دورة الأعمال صعودًا وهبوطًا، وأثناء حكم الإدارات الجمهورية والديمقراطية، وفي أوقات السراء والضراء، بغض النظر عن مدي ذكاء أو شدة غباء، أو جشع أو حسن خلق مختلف قادة الأعمال أو الحكومة في تلك الأثناء. ما من شك في أن التحرير الاقتصادي والعولمة لعبا دورًا، لكن ذلك يثير فقط سؤالاً وهو: لماذا ترسخ الاثنان بهذه الدرجة الهائلة من القوة في السبعينيات وليس قبلها؟ علاوة على ذلك، لا تنظر أيٌ من هذه النظريات إلى النظام ككل - الذي تتشابك فيه السياسة والاقتصاديات - ولا تفسر تحول الرأسمالية الديمقراطية من منظورها الكلي. وأخيرًا تدور معظم هذه التفسيرات حول أمريكا لدرجة أنها تتجاهل حقيقة كاشفة وهي أن تحولاً مماثلاً قد حدث في أوروبا واليابان، وأنه يؤثر على معظم الأماكن الأخري في العالم التي تقر بأنها ديمقراطيات رأسمالية.

إن التفسير الحقيقي يتضمن الطريقة التي مكّنت بها التكنولوجيات المستهلكين والمستثمرين من الحصول على صفقات أفضل وأفضل - وكيف انتزعت هذه الصفقات، بدوره، العدالة والاستقرار النسبيين، وغيرهما من القيم الاجتماعية، من النظام. دعوني أشرح لكم.

بدءًا من منتصف السبعينيات، بدأت الاحتكارات الكبيرة المملوكة للقلة التي ارتكز عليها استقرار النظام الأمريكي تترنح. أصبحت مبيعاتها وأرباحها وعمالتها أكثر تذبذبًا وتقلبًا بكثير. ولعدة عقود قبل ذلك، كانت الشركة التي تحتل مركزًا بين الخُمْس الأعلي في صناعتها تضمن البقاء فيه بصورة شبه مؤكدة. وكان احتمال فقدها ذلك المركز في غضون

خمس سنوات واحدًا إلى عشرة فقط. ولكن بحلول عام 1998، ازدادت احتمالات فقد أحد المراكز المتقدمة في غضون خمس سنوات إلى واحدًا إلى أربعة[1] . لقد بقيت الشركات الكبيرة كبيرةً - بل إن كثيرًا منها أصبح أكبر بكثير في الحقيقة - لكن مركزها التنافسى أصبح مزعزعًا بدرجة أكبر بكثير. وفيما بين 1970 و 1990، تضاعف معدل اختفاء الشركات من قائمة مجلة فورتشن للشركات الخمسمائة الأكبر أربع مرات[2] وبدأت تحدث أمور غريبة. فقد أصبحت الشركات الكبيرة جدًا أضعف بكثير بصورة متزايدة. ففى 1993، على سبيل، المثال تخطت الرسملة السوقية لشركة مايكروسوفت Microsoft نظيرتها الخاصة بشركة آي بى ام IBM، برغم أن حجم إيرادات مايكروسوفت في تلك السنة وقدره 3 مليارات دولار كان يمثل جزءًا ضئيلاً من حجم إيرادات شركة بيج بلو Big Blue (اللقب الذي تكني به شركة I.B.M.).

إن ما حدث هو أن المستهلكين والمستثمرين أصبحت لديهم فرصة أكبر للاختيار. فقد تحولت شركات صناعة السيارات الثلاث الكبري التي كانت قد نسقت بهدوء أسعارها وأجورها وإنتاجها أثناء الخمسينيات والستينيات إلى ست شركات أمريكية شمالية لصناعة السيارات، منها ثلاث يقع مقرها الرئيسى في اليابان ولكن توجد لها عمليات تجميع كبيرة في أمريكا، وتنافست كلٌ منها مع الشركات الأخري منافسةً شديدةً. كما أن الشبكات التليفزيونية الكبيرة الثلاث التي كانت قد حولت موجات البث الإذاعى في الخمسينيات والستينيات إلى "أرض قاحلة شاسعة" (حسب التعبير الذي لا ينسي لـ نيوتن مينو Newton Minow مفوض اللجنة الفيدرالية للاتصالات) من أوبرات الصابون (مسلسلات إذاعية ميلودرامية كانت تنتج وتذاع أساسًا برعاية شركات الصابون) المملة والمسلسلات الكوميدية المعتمدة على كوميديا الموقف، تطورت في نهاية الأمر إلى مئات القنوات المتخصصة في كل شيء من الطقس إلى الحيوانات، يتخللها عدد وفير من أوبرات الصابون والمسلسلات الكوميدية، وتنافست جميعها بضراوة على المشاهدين. ونما عدد (حفنة) من شركات الطيران الكبيرة التي كانت قد امتلكت خطوطًا رئيسية بأسعار ثابتة ومستقرة إلى أن وصل إلى عشرات الشركات الناقلة ذات الخطوط وأسعار السفر المتقلبة والمتغيرة بصورة متواصلة، والمتنافسة فيما بينها تنافسًا محمومًا. وأصبحت صناعة السينما التي سيطرت عليها من قبل بضعة أستديوهات ضخمة في هوليوود أشبه بساحة لإطلاق النار في الغرب الوحشي مليئة بشركات إعلامية عملاقة، وشركات إنتاج مستقلة وشركات الكابل التليفزيوني ومقدمى محتوي الإنترنت. وأصبح منتج ما بيل Ma Bell، احتكار ايه تى آند تى السابق، بالإضافة إلى منتج بيبي بيل Baby Bell الذي جاء بعده ينافسان الهواتف

الخلوية وخدمات الكابل التليفزيوني، وخدمات التحدث عبر الإنترنت الصوتية التي هددت بعدم تحصيل أي نقود على الإطلاق نظير إجراء مكالمة هاتفية. وأصبحت شركة بيج فارما Big Pharma التي هيمنت يومًا ما على سوق الأدوية تكافح ضد شركات التكنولوجيا الحيوية التي تبيع الأدوية بأسعار تنافسية. وواجهت سلاسل المتاجر تجار التجزئة الكبار الذين واجهوا بدورهم تجار التجزئة عبر شبكة الإنترنت [3].

انهارت حواجز دخول السوق بمعدل متسارع. فبدءًا من التسعينيات، أخذت الثورة الرقمية تمحو الحدود بين الصناعات. وعندما تعلق الأمر بالخدمات الممكن تقديمها إليكترونيًا - الأخبار، البريد الإليكتروني، الرسائل الفورية، الخرائط، محركات البحث، الأفلام السينمائية، التليفزيون، الموسيقى أو المبيعات الإليكترونية لأي شيء تقريبًا - راحت عشرات الشركات الكبيرة من مختلف الصناعات تصيد الصفقات. لقد أخذ ما كان من قبل صناعات ذات حدود مرسومة جيدًا يتحول إلى "فضاءات" لا شكل لها استطاع أي بائع تقريبًا أن يتجول فيها. ضمن أي فئة في الصناعة يمكن تصنيف اندماج الاتصالات والمحتوي الموفر بواسطة جوجل Google، ماي سبيس My Space، ام اس ان بي سي MSNBC، إيه أو إل AOL، يوتيوب You Tube، ياهوو Yahoo، مايكروسوفت، ديزني وكومكاست Comcast لقد اعتقدت شركة إيه أو إل AOL أن لديها قاعدة مستخدمين مستقرة إلى أن اقتحمت جوجل السوق. وافترضت شركة ديزني أنها احتكرت سوق أفلام الرسوم المتحركة إلى أن بدأت شركة بيكسار Pixar تقدم عجائبها الرقمية. واعتقدت الصحف أن بامكانها استنزاف إعلاناتها المبوبة إلى أن سرقتها كريجزليست Craigslist. وامتد التأثير الضبابي إلى قطاعي المال وتجارة التجزئة (أرادت شركة وال - مارت أن تنشأ بنكًا، وبدأت شركات البطاقات الائتمانية تنتقل إلى المبيعات الإليكترونية) والتكنولوجيا المتقدمة والاستشارات (أخذت شركة أي بي إم تبيع الحلول الإدارية) والاستشارات المالية والترفيه (المجال الجديد للكتب وعروض التليفزيون والمشاهير). وفيما تجاوزت قنوات التوزيع محال الشوارع التجارية الرئيسية للمدن ووال - مارت إلى الفضاءات الإليكترونية التي تضم مساحة أرفف لامتناهية فعليًا (نتفليكس Netflix، آي تيونز i Tunes وأمازون Amazon على سبيل المثال) حيث كان تكلفة طرح منتج جديد ذي سوق صغير الحجم تقارب الصفر، فقد ازدادت الاختيارات أكثر وأكثر [4].

لم يعد الحجم عائقًا أمام دخول السوق. فبحلول عام 2006 كانت الشركة المتوسطة في قائمة فورتشن للخمسمائة شركة أكبر ثلاث مرات مما كانت في 1980، لكن ذلك لم يكن يهم كثيرًا. فأي شركة رفعت أسعارها أو خفضت جودتها عرضت نفسها لخطر أن تغزو

السوق شركةٌ تقدم نفس المنتج بسعر أرخص أو جودة أفضل. وافترض الماليون العالمون ببواطن الأمور أن شركة إي باي e Bay منيعة ولا يمكن اختراقها لأنها أنشأت سوقًا كاملة للمزادات خاصة بها. ولكن عندما بدأت إي باي ترفع العمولات على التعاملات التجارية اكتشفت إلى أي مدي كان وضعها هشًا وضعيفًا. وبدأ العملاء الذين كانوا يبيعون من خلال موقع إي باي الإليكتروني ينشئون متاجر خاصة بهم معتمدة على الشبكة باستخدام كلمات دليلية مشتراة من جوجل لتوجيه حركة المرور إلى مواقعهم. وقد حذر سافا راشتشى Safa Rashtchy المحلل بشركة بايبر جافراي وشركاه (Piper Jaffray & Co. 5) قائلاً: أعتقد أن هبوط شعبية نموذج مزادات إي باي قد تسارع". لقد رأي راشتشى الأعداد فقط، مثل معظم المحللين، وليس الهيكل الأساسى. لم يكن هناك عيب في نموذج مزادات ائى بى ولم تكن شعبيتها آخذةً في الانحسار. وكان الخطأ الذي إرتكبته ائي باي هو أنها افترضت أنه لايوجد أمام عملائها مكان آخر يذهبون إليه، ولذا فسوف يضطرون لقبول الزيادة السعرية التى قررتها. إلى حد ما كانت إي باي تواجه مشكلة وهى اعتقادها الخاطئ بأنها تملك القدرة على تحديد السعر الخاص بها - قدرة كانت تمارسها الاحتكارات الكبيرة للقلة بصورة روتينية قبل أربعين عامًا ولكنها اختفت الآن.

تذكر أن تلك القدرة القديمة ارتكزت على وفورات الحجم الهائلة. فقد استطاعت تلك الشركات أن توزع التكاليف الثابتة للآلات والمصانع مرتفعة الثمن على آلاف أو أحيانًا ملايين الأصناف المتطابقة التي تم إنتاج أجزائها بواسطة آلات الإنتاج الكبير وتجميعها في المصانع. وأدي ذلك إلى تخفيض تكلفة كل صنف بصورة درامية. وكان ذلك يعنى أن بإمكان الشركتين أو الشركات الثلاث المسيطرة أن تحدد الأسعار بثقة، وأن تقرر أيضًا الناتج حجم الإنتاج والطراز، بل وحتى الجودة، دون أن تخشى منافسة شركات جديدة دخيلة في السوق.

أما اليوم، فيستطيع الكثير من المنافسين المحتملين الذين لاينتجون بأسلوب الإنتاج الكبير أن ينتجوا بتكلفة تتساوي في انخفاضها. فهم يستخدمون برمجيات الحاسب الآلى في إعداد فواتيرهم، وشراء المواد ومستلزمات الإنتاج، وفرض ضوابط رقابية على المخزون؛ ويعتمدون على الإنترنت في خدمة العملاء؛ ويعتمدون على مزادات الإنترنت في إسناد الإنتاج من الباطن لمقدمى العروض الأقل تكلفةً والأجدر بالثقة وغالبًا ما يكون الإنتاج رخيصًا؛ فتسجيلات الأفلام السينمائية والأعمال الموسيقية عالية الجودة، على سبيل المثال، يمكن إنتاجها بواسطة معدات وبرمجيات تتكلف بضعة آلاف من الدولارات فقط بدلاً من مئات الآلاف كما كان الحال قبل عدة عقود. وإذا كانت هناك حاجة إلى وفورات الحجم

لأن استئجار المعدات باهظ التكلفة أو مسألة مرهقة أكثر من اللازم، فإن صاحب المشروع التجاري الناشئ يستطيع التعاقد مع موردين موجودين في أي مكان حول العالم يقومون بالفعل بصنع كميات كبيرة من نفس المنتج (ربما بموجب عقد لحساب عدة منافسين في وقت واحد). وإذا كان أصحاب المشروعات التجارية محتاجين فعلاً لصنع شيء ما، فإنه يمكنهم استئجار ما يحتاجونه من مساحة ومن آلات يتم التحكم فيه بالكومبيوتر وتوصيلها ببرمجيات ذكية مشتراة من مجموعة كبيرة من البائعين. كما أن تقليد الخدمات أسهل كذلك مثلما يوضح مثال e Bay. علاوة على ذلك، يستطيع الكثير من المنافسين الوصول إلى أسواق رأس المال على قدم المساواة تقريبًا، لا سيما إذا كانوا قد أثبتوا بالفعل أنهم يمثلون مخاطر إئتمانية جيدة أو يستحقون حقوق الملكية الخاصة. وهكذا فقد بات بالإمكان الآن تحويل كل تلك التكاليف الثابتة القديمة التي تعين توزيعها على عدد كبير من الوحدات - بمخاطرة منخفضة نسبيًا - إلى تكاليف متغيرة ترتفع أو تنخفض بشكل متناسب مباشرةً مع الكمية المنتجة. وكلما سَهُلَ اختزال المنتج أو الخدمة إلى أرقام، كلما تضاءلت التكلفة المضافة لإنتاج منتج أو خدمة أخري.

نتيجةً لذلك، لم يعد الإنتاج الكبير عائقًا لدخول السوق. وقد بدأ العائق يتآكل في السبعينيات بعدة طرق سوف نتناولها بالشرح والتحليل. وكان الدليل عليه حدوث تراجع مطرد في القدرة على التسعير من جانب الشركات الكبيرة ذات الدور المحوري فى الاقتصاد. واختفى بصورة مطردة المبرر أو الأساس المنطقى لوجود احتكارات القلة ونظام التخطيط الذي جسدته. وساهم هذا التطور الفارق في تباطؤ الإنتاجية الذي بدأ في السبعينيات [6].

إن الحجم الكبير يمكن أن يكون مفيدًا لشركة ما مع ذلك - ولكن ليس بسبب حجم الإنتاج وليس لكبح المنافسة حتى يكون بالإمكان رفع الأسعار. إنه يكون مفيدًا إذا مكّن الشركة من تجميع قوة الكثير من المشترين المنفصلين وبالتالى اكتساب قدرة تفاوضية تجاه الموردين. والمثال الأسوأ سمعةً على ذلك هو شركة وال - مارت التي تأسست عام 1962 بالإضافة إلى كيه مارت Kmart وتارجيت Target. لقد فاق نمو وال - مارت نمو الشركات المنافسة لها - والحقيقة أنها نمت أكثر من أي شركة أخري في أمريكا - لأن سام والتون Sam Walton ركز بلاهوادة على مبدأ واحد أساسى: الحصول على أسعار تجزئة منخفضة. وكلما نمت وال - مارت، كلما ازداد نفوذها التفاوضى على موردي المنتجات التي تعرضها في متاجرها. ومن خلال تمرير مثل هذه الصفقات إلى زبائنها وإبقاء تكلفتها هي عند الحد الأدنى، يكون في إمكان وال - مارت بيع كل أصناف السلع بأسعار رخيصة

بشكل لافت للنظر. وجلب لها هذا المزيد من الزبائن، بل ومكّنها من أن تصبح أكبر وتحصل على صفقات أفضل من الموردين(*).

ولكن وهذا هو المهم - لم يمنح الحجم شركة وال - مارت القدرة على رفع أسعار التجزئة الخاصة بها. ولو حاولت وال - مارت فعل ذلك، فإنها كانت ستسقط في نفس الفخ الذي سقطت فيه شركة إي باي. كان الزبائن سينصرفون عنها ويذهبون إلى شركة أخري - إلى تارجيت أو شركة تجارة تجزئة كبيرة أخري تقدم لهم صفقات أفضل. وبدلاً من ذلك فإن حجم وال - مارت مكنها من الحصول على صفقات أفضل من مورديها ثم تمريرها إلى زبائنها بعد ذلك. لكن وال - مارت؛ في واقع الأمر، تجمِّع القوة الشرائية لفرادي المستهلكين، كما لو كان المستهلكون قد شكلوا اتحادًا للتفاوض على صفقات عظيمة نيابة عن مصالحهم الجماعية. وكما سنري لاحقًا، فإن صناديق المعاشات وصناديق الاستثمار تفعل شيئًا مماثلاً للمستثمرين - فهي تقوم بتجميع القدرة الشرائية للأفراد من أجل الحصول على عوائد أفضل لمجموعة بأكملها.

في جميع مناحي الاقتصاد الأمريكي، تراجعت قدرة المؤسسات الكبيرة على تحديد الأسعار بصورة درامية. وكانت إحدي النتائج الثانوية لذلك حدوث تضخم أكثر اعتدالاً. وقد فهم آلان جرينسبان Alan Greenspan رئيس مجلس الاحتياطى الفيدرالى في التسعينيات شيئًا واحدًا بصورة صحيحة تمامًا. لقد أدرك أن الاقتصاد يمكن أن يسير بمعدل أسرع وبمستوي بطالة أدنى دون إشعال حالة من التضخم مقارنة بما كان عليه الحال سابقًا لأن الشركات لم تعد لديها القدرة السابقة على رفع الأسعار. ولايزال الحال هكذا.

إن قصة ما حدث لا يوجد بها أبطال أو أشرار، وتسير الحبكة الدرامية في خط مستقيم إلى حد ما. تبدأ القصة في السبعينيات مع ظهور تكنولوجيات جديدة نشأ معظمها من البنتاجون في الأصل، كما ذكرت سابقًا. ثم تنتقل إلى سلاسل التوريد (أو الإمداد) التي تبدأ

(*) لم يشكل قانون روبنسون - باتمان لسنة 1936 الذى كان الغرض منه حماية تجار التجزئة المحليين الصغار من سلاسل المتاجر الكبيرة، عقبة أمام وال - مارت أو أى تاجر تجزئة كبير آخر، وذلك لأنه فى الوقت الذى أصبحت فيه وال - مارت كبيرة جدًا، كان القانون قد تم إجهاضه بهدوء من قبل المحاكم الفيدرالية التى رأت - فى سلسلة من القضايا - أن الغرض من القانون ليس حماية المنافسة بل حماية المستهلكين من القوة السوقية المفرطة التى قد ترفع الأسعار. ووفقًا لوجهة النظر هذه، حيث إن معظم سلاسل المتاجر الكبيرة قدمت أسعارًا أدنى من أسعار صغار تجار التجزئة المستقلين، فهى لم تخالف القانون. انظر - على سبيل المثال- قضية الولايات المتحدة ضد الشركة الأمريكية للجبس (1978) 438 U.S. 442، وشركة جريت أتلانتيك باسيفيك للشاى ضد FTC (1979)، 440 U.S. 69، وشركة فولز سيتى إنداستريز ضد فانكو للمرطبات (1983). هذا خطوة أخرى صغيرة ولكنها هامة على الطريق إلى الرأسمالية الطاغية.

في توسيع نفسها في جميع الاتجاهات، بما في ذلك عبر الحدود القومية، وإلي نظم الإنتاج التي تستخدم برمجيات جديدة لخفض تكاليف الوحدات المنتجة. ويخفض الاثنان الحاجة إلى وفورات (اقتصاديات) الحجم. ثم تنتقل القصة إلى أصحاب الأعمال والمشروعات التجارية المغامرين الذين يضغطون من أجل تحرير الأسواق لأنهم يستطيعون القيام بالأشياء بشكل أفضل أو أسرع أو أرخص من الشركات المحمية وراء الحواجز التنظيمية. التكنولوجيا والعولمة والتحرير الاقتصادي - كل هذه العوامل تزيد من شدة التنافس بين الشركات للحصول على العملاء أو الاحتفاظ بهم وجذب المستثمرين. وتدفع المنافسة، بدورها، الشركات إلى تخفيض الأسعار. وحيث إن الأجور والمرتبات تشكل التكلفة الأكبر، فإن الشركات تقع تحت ضغط لكي تخفض الوظائف والأجور. وكان نتاج هذا كله اندثار احتكارات القلة العملاقة والنقابات العمالية، وكثير من المجتمعات المحلية؛ ونهاية رجل الدولة في المؤسسات الكبري؛ ونمط المساومة الذي ميز نظام الرأسمالية الديمقراطية الأمريكى. إن المستهلكين والمستثمرين يكتسبون القوة؛ أما المواطنون فيفقدونها.

- 2 -

لقد نشأ كثير من الابتكارات التي حطمت نظام احتكار القلة المستقر في الخمسينيات والستينيات من وزارة الدفاع (والمؤسسة وثيقة الارتباط بها، وهى الإدارة الوطنية لعلم الطيران والفضاء (National Aeronautics and Space Adminstration (NASA). هنا، كان المركز الابتكاري للرأسمالية الأمريكية أثناء الحرب الباردة. وفي الوقت الذي انعدم فيه اهتمام الاحتكارات الكبري للقلة في القطاع الخاص الأمريكى بابتكار أي فكرة جديدة بصورة جوهرية، ألهم التنافس مع الاتحاد السوفيتى البنتاجون ووكالة ناسا لتحقيق إنجازات عظيمة ذات طبيعة تكنولوجية جزئية. وسوف تشق هذه الابتكارات طريقها إلى التجارة في نهاية المطاف.

لم تكن مركبة الفضاء سبوتنيك والسباق للهبوط على سطح القمر هما وحدهما السبب المباشر وراء بدء التحول، بل تحديات الأشياء الصغيرة - وإن لم تكن أقل تعقيدًا - المرتبطة بتصميم صاروخ دقيق يمكن إطلاقه من غواصة ويستطيع الوصول إلى أهداف تبعد مسافة عشرة آلاف ميل، طائرة قاذفة لا يستطيع الرادار اكتشافها، مناظير وقاية ((gog-gles تسمح لمن يرتديها بالرؤية بوضوح شبه تام في الليل، أو دبابة ضخمة يمكنها أن تناور على أي أرض مهما كانت طبيعتها. جميع هذه الأجهزة، وأكثر منها بكثير، تخيلها مخططو البنتاجون أو علماء المستقبليات في وكالة ناسا وتم إنجازها في المختبرات ومراكز التطوير

الموجودة لدي مقاولي الدفاع العمالقة في أمريكا. وبهذه الطريقة ركزت الطاقات الإبداعية لعشرات الآلاف من المهندسين على أهداف أكثر طموحًا وأهمية من تصميم محمصة شرائح خبز جديدة.

كان من ضمن هذه الأهداف توفير أسلحة لها ذاكرة خاصة بها. هل سمع أحد عن شيء كهذا من قبل؟ لقد بدأ المهندسون بالصمامات المفرغة ثم اخترعوا أشباه الموصلات التي أصبحت دوائر متكاملة دقيقة محفورة على رقائق من السليكون تحولت بدورها إلى لبنات بناء الحاسبات الآلية. ونظرًا لاحتياج البنتاجون ووكالة ناسا إلى درجة استثنائية من الدقة والكفاءة. فقد كانا مستعدين تقريبًا لدفع أي مبلغ من المال، وأغدقا الأموال على بحوثهما الأساسية. وتعهدا بتقديم العون المالي للتجارب الفاشلة. ومنحا عشرات الآلاف من المهندسين خبرة لا تقدر بثمن. ثم؛ عندما أصبحت الأجهزة جاهزة، بدأ البنتاجون ووكالة ناسا يشتريانها برغم أن تكلفة إنتاج كل منها كانت لا تزال باهظة. ففي عام 1962، كانت تكلفة الدائرة المتكاملة الواحدة 50 دولارًا. وبحلول عام 1968، وبعد سنوات من البحوث والتجريب، هبطت تكلفتها إلى 2.33 دولارًا، الأمر الذي أدي إلى تحول الدوائر المتكاملة من أجهزة غريبة مستخدمة في نظم الأسلحة المتقدمة إلى وسائل من المحتمل أن تكون ملائمة وسهلة الاستعمال لتحسين أداء الأجهزة المنزلية والسيارات. ومما لا يدعو للدهشة، أنه خلال تلك السنوات القليلة الفاصلة، ازدهرت سوق أشباه الموصلات من 4 ملايين دولار إلى 31 مليون دولار [7]. وفيما أصبحت دوائر أشباه الموصلات أصغر حجمًا وأكثر قوة، أعيد تخيُّل الحاسبات الآلية. وبعد أن كان الحاسب الآلي الكبير التقليدي يشغل مبنى كاملاً في 1968 ولا تستطيع شراءه إلا الحكومة والجامعات والمرافق العملاقة، أصبحت الحاسبات الآلية شخصية بعد عشرين عامًا.

لم تكن الإنترنت من بنات أفكار آل جور Al Gore (فهو لم يقل ذلك أبدًا والحق يقال)، بل نشأت من حاجة البنتاجون إلى توصيل المعلومات المعقدة بصورة فورية وفي الوقت الحقيقي. ومع البدء بغزل شبكة الويب بالقليل من الخيوط مثلما يفعل العنكبوت، أطلقت عليها وكالة المشروعات البحثية المتقدمة التابعة لوزارة الدفاع اسم ARPANET. لم يتصور أحدٌ الشبكة الشاسعة التي ستتحول إليها يومًا ما. ولم يتوقع أحدٌ تأثيرها الثوري على الحياة التجارية. ويمكن قول الشئ نفسه عن برامج البرمجيات المطورة من أجل توجيه الصواريخ والرادار، مع إنفاق مئات الملايين من الدولارات على تطوير الكابلات المصنوعة من الآلياف البصرية وأشعة الليزر والسبائك والمركبات فائقة القوة ولكن خفيفة الوزن من أجل الطائرات النفاثة الأسرع من الصوت. ومن كان يتخيل أن معظم هذه الأشياء

سيجد طريقه في النهاية إلى الآلات الصناعية والمنتجات الاستهلاكية؟ لقد كان البنتاجون ووكالة ناسا مشغولين بخوض الحرب الباردة وليس بتصميم اقتصاد جديد.

كانت احتكارات القطاع الخاص العملاقة تجهل أيضًا الإمكانات التجارية. وحتى صناعة الطائرات التى بدا جناحاها العسكري والتجاري مرتبطين ببعضهما ارتباطًا وثيقًا - الطائرات هى الطائرات أليس كذلك؟ - أبقت الاثنين منفصلين تمامًا وتحت إدارة بيروقراطيات مختلفة تمامًا وزودتهما بمديرين ومهندسين مختلفين. لقد بدا الأمر وكأن كبار المديرين التنفيذيين في هذه الصناعة فهموا بديهيًا أن البنتاجون ووكالة ناسا عازمان على هز دعائم التكنولوجيا والإنتاج وزعزعة استقرار كل شيء على طول الطريق في سبيل سعيهما المحموم لإيجاد طرق أقوي وأكثر ابتكارًا لإلحاق الضرر والدمار بالشيوعية السوفيتية. ومما لاشك فيه أن مثل هذه الأعمال كانت مجزية بالنسبة لعمالقة الصناعة، فقد رحبت شركة بوينج Boeing وماكدونيل دوجلاس McDonnell Douglas بالعقود العسكرية بحماسة شديدة.

علي الرغم من انفصال المصالح، إلا أن اكتشافات المهندسين العاملين ضمن المقاولات العسكرية تسربت تدريجيًا إلى المشروع التجاري، فالمعرفة لا يمكن تقسيمها إلى أقسام بسهولة. المهندسون يتكلمون. والحماس يمكن أن يكون مُعْديًا. وإستخدمت طائرة ماكدونيل دوجلاس الشعبية DC - 8 كثيرًا من النظم المطورة من أجل الطائرة العسكرية دوجلاس A - 3D و A - 4D. ويمكن تتبع تصميم الطائرات بوينج 707 الناجحة تجاريًا مباشرة إلى الطائرتين القاذفتين بوينج B - 47 و B - 52. وطائرتها النفاثة الجامبو 747 مبنية على العمل الهندسى الذي قامت به في سياق عطائها غير الناجح بإنتاج طائرة الشحن C - 5 لحساب المؤسسة العسكرية. وبحلول أواخر السبعينيات، كانت وزارة الدفاع تمول 70٪ من تكاليف البحوث والتطوير في صناعة الطائرات الأمريكية، وهذه حقيقة استخدمها الأوروبيون مرارًا - ولايزالون حتى يومنا هذا - لتبرير دعم دافعى الضرائب الأوربيين لشركتهم إيرباص.

عد بذهنك إلى كثير من التكنولوجيات المتقدمة الأخري التي نجحت في العقود الأخيرة من القرن العشرين وسوف تلاحظ نمطًا مشابهًا. ففى أواخر السبعينيات، وفرت حكومة الولايات المتحدة نصف تمويل البحوث والتطوير في صناعة الاتصالات عن بعد في أمريكا - بما في ذلك الآلياف البصرية، الأقمار الصناعية ومعدات تشغيل المفاتيح الآلية. بل إن القلق بشأن استخدام الاحتكارات التجارية العملاقة لتكنولوجيات الإنتاج

المتخلفة يمكن أن تؤخر الإنتاج الحربى وتعطله، دفع سلاح الجو الأمريكى ووكالة ناسا لتنفيذ برنامج بتكلفة 75 مليون دولار لتطوير مصنع آلى سُمى "مصنع المستقبل" وأقيم حول تكنولوجيا تصنيعية متكاملة معتمدة على استخدام الحاسب الآلى [8].

كل هذه البحوث، وكل هذه الموهبة الهندسية وكل هذه الابتكارات العصرية قُدر لها أن تحطم في النهاية النظام الاحتكاري المستقر. ولم يكن التأثير فوريًا ولا مباشرًا. بل كان أشبه باصطدام حصاة بزجاج السيارة الأمامى بسرعة شديدة. فالثقب الضئيل الناجم عن الصطدام يتسبب في ظهور شرخ صغير ينتشر في نهاية المطاف ويتلف الزجاج على نحو يتوجب معه استبداله بالكامل. وقد وجدت الأذرع التجارية للاحتكارات الكبيرة ببطء تطبيقات للابتكارات. ووسعت مختبرات البحوث الجامعية الاكتشافات. وطورها أكثر أصحاب المشروعات – مهندسون، وممولون، أساتذة جامعيون جَوَّالون وطلاب متسربون من التعليم الجامعى. وتم إنشاء منشآت أعمال صغيرة. وكُشف عن أسواق متناهية الصغر. وفي عقدين أو ثلاثة، بدأ اقتصاد جديد يحل محل القديم.

هناك ثلاثة تطورات تستحق أن نتوقف عندها بصفة خاصة. وكانت جميعها نتائج غير مباشرة لابتكارات الحرب الباردة هذه. التطور الأول هو ما أصبح معروفًا باسم "العولمة". أما الثانى فقد كان ظهور عمليات إنتاج جديدة. أما التطور الثالث فقد كان التحرير الاقتصادي من اللوائح والقوانين المقيدة. وقد عجَّلت جميع هذه التطورات الثلاثة بزوال وفورات الحجم وشكل الرأسمالية الديمقراطية الذي ساد في منتصف القرن.

- 3 -

في النسخة التبسيطية الأسطورية والمرضية للعولمة، بدأت المؤسسات الاقتصادية الأمريكية تفقد تنافسيتها الدولية في السبعينيات تقريبًا. فقد بدأ المصدرون من أمم أخري يغزون أمريكا بمنتجات صنعها أناس قانعون بالعمل نظير كسر صغير من الأجور الصناعية الأمريكية السائدة، الأمر الذي أدي دون رحمة إلى زوال وظائف العمال ذات الأجور المجزية في أمريكا. إلا أن القصة غير صحيحة بدرجة كبيرة. فهي تخفق أولاً في شرح السبب في أن فقد الوظائف بدأ في السبعينيات ثم تسارع بعد ذلك. وثانيًا : لم تفقد الشركات الأمريكية "تنافسيتها" في واقع الأمر.

لم يكن التوقيت مصادفة. تذكر جهود أمريكا المكثفة لإحياء اقتصادات أوروبا واليابان التي مزقتها الحرب. وقد استغرق الانتهاء من هذه المهمة عقدين. لكن العنصر الحاسم الذي أشعل العولمة كان ظهور مجموعة جديدة من تكنولوجيات النقل والاتصالات،

ارتبط معظمها بخوض الحرب الباردة - سفن الشحن وطائرات الشحن، كابلات ما وراء البحار، الحاويات الفولاذية وفي النهاية الأقمار الصناعية التي تنقل الإشارات الكهربائية من قارة إلى أخري - تلك التي خفضت بصورة جذرية تكلفة نقل الأشياء من نقطة إلى أخري على سطح الأرض.

إن الحاويات - وهى عبارة عن صناديق طولها 20 - 40 قدمًا ومصنوعة من الصلب وسعة كل منها أكثر من 28 طنًا - يمكن شحنها بسهولة بواسطة القطار أو الشاحنة ثم رفعها إلى السفن أو الطائرات العابرة للمحيطات ثم تحميلها مرة ثانية في عربات السكك الحديدية أو على أسطح الشاحنات لنقلها إلى وجهاتها النهائية، الأمر الذي يلغى الحاجة إلى التحميل والتفريغ المرهقين ويقضى على إمكانية السرقة أو التلف. كانت الحاويات متوافرة منذ منتصف الخمسينيات ولكنها لم تستخدم على نطاق واسع إلا بعد نشوب حرب فيتنام بسبب حاجة العسكرية الأمريكية إلى نظام إمداد ضخم يلبى حاجاتها الشرهة في أدغال جنوب شرق آسيا. وكانت صناديق الشحن التقليدية صغيرة أكثر من اللازم ولا يمكن الاعتماد عليها بالمرة، ولذا قامت البحرية الأمريكية بإنشاء ميناء للحاويات في خليج كام ران Cam Ranh Bay ، وتم تطوير الموانئ الأمريكية لدعم شحنات الحاويات (بمرافئ عميقة، وروافع مصممة خصيصًا، وأرصفة تحميل عملاقة).

لقد كانت إحدي النتائج الهامشية لذلك زيادة الصادرات اليابانية للولايات المتحدة. فبدلاً من العودة إلى أمريكا بحاويات فارغة، اكتشفت شركات الشحن أن بإمكانها أن تكتسب نقودًا أكثر عن طريق التوقف في اليابان في طريق عودتها إلى الوطن وأخذ أطنان من الساعات وأجهزة التليفزيون وأجهزة المطبخ اليابانية الصنع لبيعها في الولايات المتحدة. وفي عام 1967، لم تكن هناك أية خدمة حاويات تجارية تربط اليابان وأمريكا. وبعد مرور سنة واحدة، كانت سبع شركات قد دخلت هذا النشاط [9]. ومنذ ذلك الحين فصاعدًا ازدهرت تجارة الحاويات. وبحلول عام 2005، أصبح هناك ما يزيد عن 3500 سفينة شحن تقطع البحار ذهابًا وجيئة وهى محملة بـ 15 مليون حاوية. وعلي مستوي العالم نمت سوق الحاويات فيما بين 1970 و 2000 ثلاث مرات أسرع من الاقتصاد العالمى [10]. ونتيجةً لذلك، انخفضت تكاليف نقل الأشياء من بقعة إلى أخري في العالم.

كذلك فقد انخفضت تكاليف النقل مع تناقص حجم المنتجات وازدياد خفة وزنها. فأصبحت رقائق أشباه الموصلات الدقيقة تؤدي أكثر وأكثر الوظائق الموجودة داخل أجهزة التليفزيون والأجهزة الكهربائية والمنتجات الاستهلاكية الشائعة الأخري. وحلت

اللدائن الجديدة - البلاستيك - خفيفة الوزن محل الصلب والألومنيوم. وفميا بين 1970 و1988، تراجع عدد الأرطال المشحونة إلى الولايات المتحدة بحرًا وجوًا مقابل كل دولار واردات بأكثر من ٪4 في السنة [11]. وترتب على ذلك تدفق المنتجات المصنَّعة إلى الولايات المتحدة من الخارج. وفيما بين عامى 1970 و 1980، ارتفعت قيمة الواردات المصنَّعة بالنسبة للإنتاج المحلى إلى عنان السماء من أقل من ٪14 إلى ٪28. وبحلول عام 1986، أصبح الأمريكيون يشترون واردات مصنعة في الخارج [12] بقيمة 45 دولارًا مقابل كل 100 دولار منفقة على سلع منتجة في الولايات المتحدة.

وقد أثار هذا التدفق حالة من الاستياء والغضب الشعبى حيال ما يسمى بفقد تنافسية الصناعة الأمريكية. وطلب الكونجرس إعداد عشرات التقارير. وقامت مراكز البحوث بإصدار مئات الأوراق البيضاء. ونظمت اتحادات الأعمال فرق عمل خاصة. وعين حكام الولايات لجانًا استشارية ولجان لتنظيم مسابقات تمنح فيها الجوائز للمتنافسين. واستشاط الإعلام غضبًا، حتى أن محرري مجلة بيزنيس ويك كتبوا يقولون في يونيو 1980 [13]: "إن فقد الصناعة الأمريكية لتنافسيتها خلال العقد الماضى لا يمكن أن يكون إلا كارثة اقتصادية". وقامت الجامعات بتقييم الضرر. وأشارت لجنة الإنتاجية الصناعية التابعة لمعهد مساشوستيس للتكنولوجيا (MIT) في تقريرها الصادر في 1989 إلى أن "صناعات أمريكية معينة كانت تسيطر يومًا ما على التجارة الدولية .. فقدت جزءًا كبيرًا من حصتها السوقية محليًا وفي الخارج معًا، وفي قلة من الصناعات ... كاد أن يختفى الوجود الأمريكى في السوق")[14].

في الحقيقة، كانت الشركات الأمريكية تبلى بلاءً حسنًا. فقد أصبحت لتوها عالمية بدرجة أكبر. واستخدمت تكنولوجيات النقل والاتصال الجديدة الإقامة مصانع في الخارج أو التعاقد مع موردين أجانب للمكونات التي احتاجت لها. بعبارة أخري: استخدمت الشركات الأمريكية الحاويات والتطورات المتقدمة في مجال الاتصالات عن بعد (وتشمل الإنترنت في نهاية المطاف) لإنشاء سلاسل إمداد عالمية. وأصبح بالإمكان الآن تفتيت نظام الإنتاج القديم الذي ساد في "العصر غير الذهبى تمامًا" إلى أجزاء وشحنها إلى أي مكان في العالم حيث يمكن صنع القطع بأفضل جودة وأرخص تكلفة حول العالم. وفي النهاية سوف تصبح سلاسل الإمداد هذه من التعقيد والتطور بحيث يستطيع مهندسو التصميم في بلد ما التوصل إلى نماذج أولية ثلاثية الأبعاد لمنتجات جديدة في الوقت الذي يكون مهندسو التصنيع في بلد آخر قد صمموا خطوط التجميع والمعدات اللازمة لصنعها وتركيبها في بلد ثالث.

كان ذلك هو العملية الحقيقية للعولمة، التي حجبتها عن الأنظار إحصائيات التجارة نفسها. ففيما بين عامي 1969 و 1983، ارتفعت القيمة الإجمالية للواردات الأمريكية من المصانع ذات الملكية الأمريكية في الخارج من 1.8 مليار دولار إلى ما يقرب من 22 مليار دولار، معدلةً في ضوء التضخم [15]. وكانت هذه هى نفس السنوات التي كان يفترض أن الشركات الأمريكية عانت فيها من "فقد التنافسية".

ازدادت سلاسل الإمداد العالمية طولاً وعمقًا. فبحلول التسعينيات كانت الشركات الأمريكية التي توجد لها عمليات في الخارج تشكل حوالى ٪45من مجموع الواردات الأمريكية. وبحلول عام 2006، ارتفعت النسبة إلى حوالى ٪48 طبقًا لبيانات وزارة التجارة. وإذا أضفنا المكونات المشتراة من الشركات ذات الملكية الأجنبية قبل تجميعها في الولايات المتحدة والمنتجات التي قامت الشركات الأمريكية بشرائها في الخارج ثم تسويقها في أمريكا تحت أسماء العلامات التجارية الخاصة بها، سنجد أن النسبة المئوية أكبر بكثير. وقد تضمنت سلسلة الإمداد العالمية لشركة ويرل بوول Whirlpool أفران المايكروويف المصممة في السويد والمصنوعة في الصين. وصنعت شركة جنرال إليكتريك محركات نفاثة صغيرة من أجل طائرات نقل الركاب بين المدن التي أنتجتها شركة بومبارديه Bombardier في كندا؛ وجاء نحو ربع قيمة المحركات من مكونات مصنوعة في اليابان. وربطت شركة ديل Dell عملاءها مباشرةً بمورديها الأجانب؛ وعندما كان أحد العملاء ينقر على موقعها الإليكترونى لشراء حاسب آلي محمول، كان الطلب يظهر على شاشة طرفية في مصنع بالصين تديره كوانتا Quanta – وهى شركة تايوانية – حيث يتم تجميعه وشحنه بسرعة إلى العميل الأمريكى الذي طلبه. وأنتجت مؤسسة إيتون Eaton Corporation معدات نقل الحركة في الشاحنات في البرازيل، وكان بعضها يرسل إلى أوهايو لاستخدامه في شاحنات نافيستار Navistar. وجاءت نسبة مئوية متزايدة من سيارات شركات صناعة السيارات الثلاث الكبار من الخارج أيضًا. وحتى إذا تم التجميع في أمريكا الشمالية، فقد جاء قسم أكبر بصورة مطردة من أجزاء السيارات الداخلية من مكان آخر [16].

لقد تزايد أكثر وأكثر عدد المنتجات التي باعتها الشركات الأمريكية في الخارج وصنعتها في مصانعها هناك. ولذلك فقد صورت البيانات الخاصة بالصادرات الأمريكية بصورة درامية بأقل من قيمتها الحقيقية "تنافسية" الشركات الأمريكية أيضًا. وفي الوقت نفسه، وجدت سلاسل الإمداد الأجنبية طريقها إلى أمريكا. لقد تزايد أكثر وأكثر عدد

المنتجات التي باعتها الشركات الأجنبية في الولايات المتحدة وصنعت في مصانعها هنا. وقامت شركات تويوتا Toyota، هوندا Honda، نيسان Nissan وبي إم دبليو BMW ببناء مصانع ضخمة للسيارات في كنتاكي وتنيسي وإنديانا. وبحلول عام 2006، كان يعمل لديها أكثر من ٪20 من عمال السيارات الأمريكيين.

من كان "نحن"؟ ومن كان "هم"؟ بدلاً من القول بأن الشركات الأمريكية بدأت "تفقد تنافسيتها" بدءًا من السبعينيات، من الأدق القول بأن أمريكا بدأت تفقد الشركات الأمريكية الخالصة. لم تعد هناك صلة آلية بين مدي حسن أداء الشركات ذات الملكية الأمريكية ومدي حسن أداء الأمريكيين. وكان ذلك مؤشرًا على حدوث تغيير عميق. فقد كانت الصلة القديمة مقدمة منطقية أساسية للرأسمالية الديمقراطية أثناء العصر غير الذهبي تمامًا. تذكر مقولة "المحرك تشارلي" ويلسون الشهيرة عن جنرال موتورز والأمة. وكانت احتكارات الأمة الكبيرة مطمورة في نظام من الروابط المحكمة بالعمالة والحكومة، بحيث أنه، عندما أصبح الاقتصاد أكثر إنتاجيةً، ارتفعت الأجور والمزايا على كافة المستويات. أما الآن فقد بدأ تحويل ذلك النظام القديم إلى شيء مختلف تمامًا. وبدأت هذه الروابط والصلات تتفسخ وتنهار، ويعاد تشكيلها من جديد خارج أمريكا وداخلها كذلك [17].

لقد واصل الإعلام والقادة السياسون وحتى كثير من رؤساء الشركات التنفيذيين الحديث عن الاقتصاد الأمريكي كما لو كان مهمة منوطة بالشركات الأمريكية الموجود مقرها الرئيسي في الولايات المتحدة - وكما لو كانت إحصائيات التجارة تعني شيئًا عن نجاح أو فشل الاثنين. وفُهمت "العولمة" على أنها منافسة بين الشركات الأجنبية والشركات الأمريكية. لكنها لم تكن شيئًا من ذلك. كانت الثورة التي بدأت حوالي بداية السبعينيات تكنولوجيةً، وكان تأثيرها العملي هو تقسيم نظام الإنتاج الأمريكي السابق القائم على الاحتكار إلى سلاسل إمداد عالمية أضيفت فيها مكونات أو خدمات تبعًا للمكان الذي يمكن فيه إنتاجها بأفضل جودة وأرخص تكلفة. وانتهت سلاسل الإمداد العالمية هذه في أماكن مثل وال - مارت، التي قامت بتجميع وتكتيل القدرة التفاوضية للمستلهكين الأمريكيين للحصول على أفضل صفقات ممكنة من الموردين حول العالم بغض النظر عن من ظهر اسم علامته التجارية على الجهاز الكهربائي أو غطاء الوسادة أو أيًا كانت السلعة المطلوبة.

- 4 -

ربما كان الإنتاج الكبير سيتآكل على أية حال، حتى بدون سلاسل الإمداد العالمية. فبحلول السبعينيات، وجدت الأجهزة التي جرى تصورها لتحسين الإنتاج العسكري طريقها إلى العدد والآلات المشغلة بواسطة الحاسب الآلي، والإنسان الآلي، وعمليات التصميم والتصنيع المعتمدة على استخدام الحاسب الآلي - وقد سمحت جميعها بصنع الأشياء على أساس الوحدة منخفضة التكلفة حتى ولو لم يكن ذلك بكميات كبيرة. واستطاع المهندسون الجالسون خلف شاشات الحاسب الآلي تغيير التصميمات في ثوانٍ معدودة، وإعطاء تعليمات للأجهزة بقولبة أو تجميع أي عدد من الوحدات المطلوبة. وبحلول أواخر الثمانينيات، سمحت البرمجيات حتى للمشترين بالمساعدة في الاشتراك في التصميم (18). وكان للتكنولوجيات الجديدة تأثيرات مماثلة على الخدمات. فقد أمكن تطويع الخدمات المصرفية، والتأمينية، والاتصالية بما يلبى احتياجات مستخدمين معينين. وبحلول التسعينيات، زادت شبكة الإنترنت بدرجة هائلة من عدد الطرق التي يمكن توزيع الخدمات بها، بما في ذلك الإعلان والتسويق الموجهين إلى مجموعات محددة من الناس يشتركون في أذاوق أو اهتمامات خاصة. واستطاع المستهلكون الوصول إلى محركات بحث ومراجعات إليكترونية وفرت لهم معلومات أدق كثيرًا عن البائعين القادرين على إعطائهم ما يحتاجونه بالضبط وبأفضل سعر. كذلك يستطيع كل بائع بالمثل استخدام البرمجيات لإنشاء شركة افتراضية مؤلفة من أكثر قليلاً من سلسلة من عقود التوريد مع مزاد يقام عند كل وصلة في السلسلة الهادفة للحصول على أفضل صفقة عند كل خطوة على الطريق.

لم تعد احتكارات القلة ضرورية؛ إذ تستطيع الشركات متواضعة الحجم المسلحة بالتكنولوجيات الجديدة أن تكون ندًا لها في وفورات الحجم. ومما لا يدعو للدهشة أن كل صناعة اعتمدت من قبل على الإنتاج الكبير المستقر اتجهت نحو المزيد من التخصص والإنتاج من أجل الأسواق الصغيرة. وأفسح الصلب الموحد قياسيًا الطريق للصلب المتخصص (المجلفن على الساخن أو المجلفن بالكهرباء) المستخدم في أغراض معينة في السيارات، والشاحنات، والأجهزة الكهربائية وللمصانع الصغيرة التي استخدمت أفران القوس الكهربائي والمعادن الخردة لخدمة احتياجات عملاء معينين. وكبديل للمواد ذات

المواصفات القياسية الأخري، تم استخدام البوليمرات(*) التي أمكن تشكيلها على هيئة أجزاء معقدة (كتلك الموجودة في الهواتف الخلوية أو الحاسبات الآلية) والتي تتحمل درجات متفاوتة من الإجهاد والحرارة. وتبديل للأنسجة الصوفية أو القطنية المصنوعة منها الأزياء النظامية استخدمت مجموعة ضخمة ومتنوعة من المنسوجات الاصطناعية الجديدة التي أمكن طلاؤها وإتمام صنعها حسب الطلب. وتفتت الخدمات التليفونية النمطية إلى خدمات صوتية ومرئية (فيديو) بعيدة المدي وحسب الطلب وعمليات معالجة المعلومات وشبكات شركات خاصة تربط بين الموظفين العاملين في مختلف المواقع.

واجه المسوقون الجماهيريون الذين ظنوا أنهم ضمنوا عملاءهم في قبضتهم مجموعة واسعة من المنافسين المتخصصين الذين جذبوا العملاء بعيدًا. وحتى كوكا - كولا - Coca - Cola - التي جعلتها تركيبتها السرية ونظامها العملاق لإنتاج المشروب وتعبئته في زجاجات وميزانياتها الإعلانية الضخمة شبه منيعة (برغم تحدي شركة بيبسي Pepsi) - بدأت في أوائل القرن الحادي والعشرين تفقد مكانتها بسبب عدد يبدو بلا نهاية من المبتكرات المتخصصة مثل المياه المعبأة في زجاجات، المشروبات الرياضية، العصائر الغازية، أصناف الشاي المثلج ذات النكهات المختلفة ومشروبات الطاقة المدعمة بالفيتامينات. وخلقت النطاقات العريضة الرخيصة والتخزين الرقمي كمًا لا متناهٍ من المواد المخزنة وقنوات التوزيع - البرامج الرقمية لتشغيل الأعمال الموسيقية، أفلام سينمائية مذاعة عبر الإنترنت، أرشيفات صور رقمية، مكتبات فنون - تخدم الخبراء في كل ذوق[19].

تلخيصًا لما سبق نقول: بدءًا من السبعينيات وبمعدل متسارع خلال العقود التالية، حلّ عدد لا حصر له من التكنولوجيات الجديدة محل نظم الإنتاج المستقرة سابقًا التي يتولاها بائعون عديدون يمكنهم استخلاص الربح. وجاءت النتيجة مشابهة لما حدث مع سلاسل لإمداد العالمية: فقد تقوضت دعائم احتكارات القلة المستقرة القديمة واشتدت المنافسة على المستهلكين. وبحلول العقد الأول من القرن الجديد - طبقًا لدراسة أجرتها شركة بين آند كومباني Bain & Company للاستشارات الإدارية - بدأت الشركات الأمريكية العادية

(*) من آيات القرآن الكريم:
﴿ وَمَن يَتَبَدَّلِ الْكُفْرَ بِالْإِيمَانِ فَقَدْ ضَلَّ سَوَاءَ السَّبِيلِ ﴾
﴿ قَالَ أَتَسْتَبْدِلُونَ الَّذِي هُوَ أَدْنَىٰ بِالَّذِي هُوَ خَيْرٌ ﴾
الباء تدخل على المتروك (المستبدل)

تفقد أكثر من نصف زبائنها كل أربع سنوات، الأمر الذي عنى إضطرارها للسعى باستمرار لكسب زبائن جدد مع فعل كل ما بوسعها للاحتفاظ بمن بقى منهم [20].

-5-

يُعزي الدفع نحو التحرير الاقتصادي - صورة المرآة العكسية للتوجه نحو التنظيم الذي حدث بين الحرب العالمية الأولى والثانية، والذي كان هربرت كرولى Herbert Croly والتقدميين الذين عاصروا تلك الحقبة مصدر إلهام له - إلى حماس رونالد ريجان للسوق الحرة. ولكن عند وصول ريجان إلى منصب الرئاسة في عام 1981، كان التوجه نحو التحرير الاقتصادي قد مضى عليه عقدٌ من الزمان بالفعل. وكان قد بدأ لأنه حتى في نسبة الـ 15٪ من الاقتصاد التي تم فيها تحديد الأسعار وشروط دخول السوق من قبل لجان تنظيمية مستقلة، خلقت التكنولوجيات الناشئة إمكانيات جديدة لتحقيق الأرباح. وأرادت منشآت الأعمال التي رأت تلك الإمكانيات دخول هذا القطاع. فمارست ضغوطًا على اللجان، وحاولت التأثير على الكونجرس والمجالس(*) التشريعية بالولايات، ووظفت أساتذة أكاديميين للقيام بدراسات تظهر فوائد التحرير للمستهلكين. وبادرت برفع دعاوي قضائية مُدَّعين أن الشركات الخاضعة للتنظيم تخنق الابتكار وتعمل، على خلاف ما هو مطلوب، ضد المصلحة العامة. ومع تصاعد الضغط، بات انهيار السدود التنظيمية مسألة وقت فقط.

في مجال الاتصالات عن بعد، على سبيل المثال، وفي وقت مبكر يرجع إلى عام 1968، رأت الشركات المنتجة لمعدات جديدة سوقًا يحتمل أن تكون مربحة في بيع تلك المعدات للمستهلكين مباشرةً. ولكن ما كان احتكار مابيل الضخم Ma Bell- المسمى رسميًا ايه تى أند تى AT&T - ليسمح بذلك. وذهبت الشركة القابعة باطمئنان خلف درعها الواقى المتمثل في القواعد واللوائح التنظيمية إلى عدم إمكانية ربط تليفونات ومعدات الشركات الأخري بنظام ايه تى أند تى دون أن يهدد ذلك الثقة في ذلك النظام. وردت الشركات الأخري برفع دعاوي قضائية. وجاء قرار المحكمة العليا المسمى كارترفون في صالح الشركات المتمردة - وكان ذلك أول شرخ في درع مابيل الواقي.

ثم انتشرت الشروخ. فقد خلقت الطرق الجديدة لنقل المعلومات عبر مسافات طويلة بواسطة الأقمار الصناعية، والكابلات، والكابلات المصنوعة من الآلياف الصناعية المزيد

(*) لكل ولاية فى أمريكا مجلس تشريعى خاص بها، بالإضافة إلى الكونجرس - المجلس التشريعى الفيدرالى.

من الفرص. وعندما توصلت شركة ام سى آي MCI إلى ابتكار شبكة مُعدات مايكروويف زهيدة التكلفة نسبيًا كان من شأنها أن تخفض تكلفة الاتصالات الهاتفية لمسافات بعيدة، أرادت دخول السوق بمنتجها أيضًا فرفضت شركة ايه تى أند تى. وبعد أن أعطت اللجنة الفيدرالية للاتصالات شركة ام سى آي الضوء الأخضر لربط شبكتها للمسافات البعيدة بنظم الهاتف المحلية، جرَّت شركة إيه تى أند تى اللجنة المذكورة إلى ساحات المحاكم إلى أن خسرت الشركة المعركة. وفي عام 1974، أقامت وزارة العدل دعوي مكافحة احتكار ضد شركة إيه تى أند تى، مُدَّعية أنها شكلت احتكارًا غير قانونى. وبعد 8 سنوات وإنفاق ملايين الدولارات في صورة أتعاب قانونية، قامت شركة ايه تى أند تى بتسوية القضية ووافقت على التخلص من شركات الهاتف الإقليمية التابعة لها المسماة بيبي بيل Baby Bell. وربما يكون السبب في التسوية هو أن شركة ايه تى أند تى رأت إمكانية تحقيق أرباح في مجالات أخري للاتصالات عن بعد - تشمل معالجة البيانات والوصلات بين الحاسبات الآلية - كان محظورًا الدخول إليها حينما كانت شركة خاضعة للتنظيم.

واتبع تحرير شركات الطيران نمطًا مشابهًا. فقد خلقت التطورات والإنجازات التي تحققت في الاتصالات عن بعد وتصميم الطائرات (مواد عالية القوة، أيروديناميكيات أفضل، اقتصاد وقود محسن) إمكانيات جديدة لتحقيق أرباح خارج النظام التنظيمى القديم المستقر. وفي أوائل السبعينيات، وجدت شركات الطيران الجديدة التي لم تكن خاضعة للتنظيم الفيدرالى - شركة باسيفيك ساووث ويست Pacific Southwest التي كانت تطير إلى كاليفورنيا، وساوث ويست إيرلاينز Southwest Airlines التي تُسيِّر رحلات جوية إلى تكساس - أن بوسعها تحقيق أرباح من خلال أجور سفر أقل، وطائرات أصغر حجمًا، وخدمة اقتصادية متقشفة. وبدأت الطائرات المؤجَّرة - وكانت غير خاضعة للتنظيم كذلك - تكتشف الشيئ نفسه. وأراد الجميع أن يتوسعوا. فضغطوا على المجلس المدنى للطيران لتحرير أجور السفر وخطوط الطيران. وفي هذه الأثناء، أرادت شركة بان آم Pan Am وتى دبليو اه TWA المتعثرتان اعطاءهما قدرًا أكبر من الحرية لرفع أجور السفر. وأرادت شركة يونايتيد United الحرية لإضافة المزيد من الخطوط [21]. وبدا أن الدراسات الأكاديمية تؤكد فوائد تحرير شركات الطيران. وأرادت قلة من اللاعبين الإبقاء على الوضع القائم. وهكذا قام الكونجرس في 1978بتحرير شركات الطيران، وبدأ في إغلاق المجلس المدنى للطيران.

في هذه الأثناء، أرادت شركات الشحن البحري التي كانت جزءًا من ثورة الحاويات إعطاءها قدرًا أكبر من الحرية لاختيار خطوطها، ووضع أسعارها، ودمج عملياتها، متوقعة تحقيق أرباح كبيرة إذا استطاعت التغلب على العوائق التنظيمية. وضغطت يو بى اس UPS وفيد إكس Ex Fed في ذات الاتجاهات وفي عام 1980، حرر الكونجرس قطاع النقل بالشاحنات والسكك الحديدية، وبدأ في إغلاق لجنة التجارة بين الولايات.

قادت البنوك والمؤسسات المالية الكبيرة المسيرة للضغط من أجل التحرير المالى. فبحلول السبعينيات كانت توجد لديها نظم دفع واسترجاع جديد إليكترونية لتلقى الودائع وإقراضها معًا. ولكنها لم تستطع الوصول إلى الأسواق التي كانت البنوك المحلية محمية فيها من المنافسة، ولذا فقد ضغطت من أجل التحرير. وفي هذه الأثناء، رأت صناديق المعاشات وصناديق الاستثمار، وشركات التأمين، مسلحة بالحاسبات الآلية والبرمجيات، إمكانية تحقيق أرباح من خلال إدارة مدخرات الناس بشكل أكثر فاعلية ونشاطًا ولكنها كانت مقيدة هى الأخرى بالتنظيم المالى. ولذلك انضمت إلى الحركة المنادية بالتحرير[22].

لقد سقطت الجدران التنظيمية المالية الواحد تلو الآخر. ففى عام 1974، وبعد مناقشات طويلة، أقر الكونجرس قانون تأمين دخل تقاعد الموظفين (الذي ربما يكون أكثر قانون معقد تم سنُّهُ على الإطلاق، الذي وفر فيما بعد ذلك أسباب رزق مضمونة لآلاف المحامين والإداريين). وسمح القانون لصناديق المعاشات وشركات التأمين باستثمار محافظها في سوق الأوراق المالية وليس فقط في سندات الشركات والحكومة الممتازة. وفي السنة التالية، أمرت لجنة الأوراق المالية والبورصة سماسرة الأوراق المالية بالكف عن أسلوب تثبيت العمولات على التعاملات في الأسهم، الأمر الذي فتح الطريق أمام سماسرة مثل مؤسسة ميريل لينش Merrill Lynch لكى يقدموا لعملائهم صناديق استثمار (سميت حسابات الإدارة النقدية) كان من الممكن تحرير شيكات عليها [23]. وفي عام 1980، سمحت الحكومة للبنوك التجارية وبنوك الادخار بتحديد معدلات الفائدة الخاصة بها على الودائع والقروض. وسُمح للبنوك بالاندماج والتضامن، وفتح فروع لها حيثما تشاء. وفي عام 1982، حصلت حتى بنوك المدخرات والقروض - التي شكلت ركائز أسواق الرهن العقاري المحلية (هل تذكر أغنية "إنها حياة رائعة" ؟) - على قدر واسع من الحرية لاستثمار ودائعها.

ثمة موضة سائدة بين الاقتصاديين وهى الحكم على التحرير على أساس معيار النجاح الثابت المتواصل - باستثناء بعض الأحداث الفردية المؤسفة مثل أزمة المدخرات والقروض. (لا ينبغى لأحد أن يفاجأ بأن مسئولي مصارف المدخرات والقروض استخدموا

حريتهم الجديدة في الاستثمار في أوراق مالية رديئة ومشروعات أخري محفوفة بالمخاطر كانت ستدر عوائد مرتفعة حيث إن الحكومة استمرت في التأمين على ودائعهم - بتكلفة نهائية على دافعي الضرائب بلغت نحو 600 مليار دولار. ومن المحتم على الترتيبات التي تمنح مستثمري القطاع الخاص كل الفوائد والمزايا وتحمل المواطنين كل المخاطر السلبية أن تؤدي إلى التحفيز على القيام بأعمال فذة وعظيمة تنطوي على جرأة تجارية). إجمالاً، كان التحرير ناجحًا من حيث الكفاءة الاقتصادية. إلا أننا حين ننظر للقضية من خلال العدسة الأوسع للرأسمالية الديمقراطية نجدها أكثر تعقيدًا. فقد تضمنت النظم التنظيمية التي تم تفكيكها كافة "أنواع الدعم المالى المتبادل Cross - Subsidies ، وعاكسة توازنات دقيقة بين مصالح مختلفة. وبعد التحرير، اختفت أشكال الدعم المالي المتبادل هذه. وإنتهى الحال بمعظم المستهلكين إلى الحصول على صفقات أفضل من ذي قبل. إلا أن حال بعض المستهلكين صار أسوأ، وكذلك الكثيرمن المجتمعات المحلية الصغيرة، والمديرين من المستوي المتوسط في الاحتكارات أو احتكارات القلة الكبيرة ومستخدميها من العمال.

علي سبيل المثال: قبل انهيار نظام بيل Bell System، كانت الخدمات التليفونية المربحة تدعم ماليًا الخدمات غير المربحة. وقدم العملاء في المدينة الدعم المالى للعملاء في الريف. وقدم مستخدمو خدمة المسافات البعيدة الدعم إلى المستخدمين المكتفين بالخدمة المحلية. وقدم العملاء من الشركات الدعم المالى إلى العملاء المنزليين. وقدم الأشخاص الذين لا يستخدمون التليفون إلا نادرا الدعم إلى الأكثر استخدامًا له. وقد وصف أستاذ الاقتصاد بجامعة كورنيل ألفريد كاهن Alfred Kahn الذي كان أيضًا مسئولاً عن التنظيم في وقت ما، نظام بيل بأنه "دولة رفاهية لديها سلطة فرض الضرائب واستخدام العائدات في القيام بأمور جيدة"[24] . وبعد انهيار النظام - عندما اشتدت المنافسة - انتهت كل صور الدعم المالى هذه واختفت معها "الأمور الجيدة".

أعاد تحرير شركات الطيران في 1978 توزيع المنافع أيضًا. فبحلول عام 1983 كانت الخدمة المقدمة للمئات من المجتمعات المحلية الأصغر قد اختفت أو تضاءلت بدرجة كبيرة. وكانت شركة برانيف Braniff وعدد من شركات الطيران الأصغر قد انهارت. وساءت معها أحوال موظفيها (إلي أن يعثروا على وظائف جديدة تدفع لهم نفس المرتبات الجيدة) وأشخاص آخرين كثيرين في المجتمعات التي كانت توجد بها مقارها الرئيسية. أما شركة كونتيننتال Continental، في أثناء ذلك، فقد كانت تزاول نشاطها تحت حماية قانون الإفلاس وكانت قد حصلت على إذن من المحكمة بالتنصل من عقود العمل الخاصة بها،

وهو تكتيك سوف تتبعه شركات الطيران الأخري خلال ربع القرن التالى. بينما ناضلت شركة إيسترن Eastern وشركة ريبابليك Republic للبقاء على قيد الحياة. كانت شركة يونايتيد تعمل بنفس طاقتها الإنتاجية السابقة تقريبًا ولكن بعدد موظفين أقل بنسبة ٪20 الآن. وعبر هذه الصناعة، وافقت نقابات الطيارين، والمضيفين الجويين، والميكانيكيين على قواعد عمل أكثر مرونةً. وتم تدشين 14 شركة طيران جديدة، لم ينتم معظمها لنقابات عمالية، ولم تثقل كاهل أيٍ منها تكاليف معاشات الموظفين ورعايتهم الصِحية بعد التقاعد.

في السنوات الثلاث الأولى التالية لتحرير قطاع النقل بالشاحنات، أفلست 300 شركة للنقل بالشاحنات وكان كثير منها كبير الحجم بدرجة ما. كما أحدث حلّها تأثيرات متماوجة طالت أناسًا كثيرين كانوا معتمدين عليها. من ناحية أخري، دخل حوالى 10 آلاف شركة جديدة للنقل بالشاحنات هذه الصناعة. وقبل التحرير، كانت لجنة التجارة بين الولايات تحدد معظم الأسعار. أما الآن فأصبحت نسبة ٪90منها يتم التفاوض عليها بين شركات الشحن والناقلات الفردية. وقبل التحرير، كان معظم السائقين أعضاءً في نقابة الأخوية الدولية لأفراد الفرق International Brotherhood of Teamsters. وفي السنوات الأولى التالية للتحرير، فقد حوالى ثلثهم وظائفهم. وفي شركات النقل بالشاحنات الصغيرة، قبل السائقون المنتمون للأخوية سالفة الذكر تخفيضات في الأجور تراوح متوسطها بين 10و ٪15 . ووقعت النقابة الوطنية على عقد تم بمقتضاه رفع الأجور والمزايا الوظيفية بنصف معدل سرعة التضخم فقط.

لقد خلق تحرير قطاع النقل بالشاحنات وشركات الطيران فرصًا جديدة وأشكالاً جديدة للمنافسة. فقد كانت يو بى اس UPS شركة للنقل بالشاحنات - ولعقود عديدة كان مرأي شاحناتها البنية المألوفة يثير البهجة في النفس لأنه كان يعني وصول الطرود إلى الأبواب الأمامية في أمريكا. وبعد أن تعرضت لضغط تنافسى لتوصيل الطرود بشكل أسرع وأكثر كفاءة، اشترت أسطولاً من طائرات الشحن وأصبحت شركة طيران كذلك. أما فيد إكس فقد كانت على العكس من ذلك شركة طيران، ثم أجبرتها الضغوط التنافسية للقيام بالمزيد من أعمال التسليم من الباب للباب على شراء أسطول من الشاحنات وأصبحت شركة للنقل بالشاحنات أيضًا. وقد أدي الصراع المباشر بين هذين النظامين أو نظم أخري - مثل دي إتش ال وورلدوايد إكسبريس DHL Worldwide Express - تواقة للاستحواذ على نصيب أكبر في هذه السوق المربحة) إلى حدوث تحسنات متزايدة، مثل قرار يو بى اس بتسليم الطرود أثناء الليل. بل إنها فرضت الابتكارات على خدمة البريد الأمريكية المعروفة بضيق تفكيرها وطبيعتها المحافظة.

كان لعواقب التحرير المالى تأثير هائل على الرأسمالية الديمقراطية ككل. ولكن من أجل أغراضنا هنا تكفى الإشارة إلى أنه في السنوات الثلاث التالية لعام 1980 عندما سُمح للبنوك بفتح فروع لها حيثما تشاء، تم تركيب ما يقرب من 22 ألف ماكينة صارف آلى في البنوك والمطارات وأمام واجهات المتاجر - النقاط الطرفية لشبكة شاسعة ومتنامية بسرعة من نظم الدفع الإليكتروني والاسترجاع بواسطة الحاسب الآلي. وأحدثت التكنولوجيا ثورةً في أسلوب تمويل الناس العاديين لحياتهم اليومية. كما كلفت الآلاف من صرافى البنوك وموظفيها الكتابيين وظائفهم.

وقد قُدر للحاسبات الآلية والبرمجيات التي كانت وراء ذلك كله أن تحدث تأثيرات أكبر بكثير. ففى عام 1983، تنبأ الاستشاري المصرفى إدوارد إي فوراش Edward E. Furash بأن الأمة تقف على حافة ثورة مالية وقال "لقد غير التحرير سيكولوجية الناس، لا سيما الجيل الأصغر سنًا. من خلال تغيير الفرد من مدخر بسيط إلى مستثمر. سيكون لدينا اقتصاد يتميز بشدة المنافسة على أموال المستثمرين"(25) . لقد كان ذا بصيرة ثاقبة بصورة لافتة للنظر.

- 6 -

قبل التحرير المالى، كان المدخرون الأمريكيون أناسًا مطواعين وسهلى الانقياد. واحتفظ معظمهم بمدخراتهم في أحد البنوك حيث كانوا يحصلون بمقتضى القانون على فائدة 5.25٪. وبدت صناديق الاستثمار غريبة؛ فلم تكن I(K)s 40 وصناديق أسواق المال قد اخترعت بعد. وأولى القليل من الأمريكيين إهتمامًا بمتوسط داو جونز الصناعى. بل وضع عدد أقل منهم مدخراته في الأسهم. وفي عام 1970، امتلك 16٪ فقط من الأمريكيين أسهمًا. وكانت المؤسسات مملوكة في معظمها لأفراد أثرياء أودعوا شهادات أسهمهم داخل خزائن وودائع حديدية. وكقاعدة، لم توزع الشركات أرباحها الاحتكارية على الأفراد كحصة من الفوائد، فقد مالت الشركات للاحتفاظ بالأرباح وإعادة استثمارها في المنشآت والمعدات الصناعية من أجل تحقيق وفورات حجم أكبر - الأمر الذي در أرباحًا رأسمالية لحملة الأسهم الفرديين - وتوزيع معظم الباقى على الموظفين. وكما رأينا من قبل، كان ذلك جزءًا من الصفقة الاجتماعية أثناء العصر غير الذهبى تمامًا.

ولكن تغير كل شيء بعد ذلك. فخلال السبعينيات تحول المدخرون إلى مستثمرين، وأصبح المستثمرون نشطين وارتفعت النسبة المئوية للأمريكيين المالكين للأسهم إلى 20٪ في 1985 ثم تصاعدت بشكل حاد بعد ذلك. وبحلول عام 2005، امتلكت أغلبية

الأسر الأمريكية بعض الأسهم. (بالطبع كان معظم القيمة لا يزال مملوكًا للأفراد فاحشى الثراء)[26]. وارتفع متوسط التعاملات اليومية في بورصة نيويورك للأوراق المالية من 3ملايين سهم في الستينيات إلى 60 مليونًا في أوائل الثمانينيات، ثم تصاعد بشكل حاد بعد ذلك.

لقد كان ما حفز الأمريكيين على الاهتمام بسوق الأوراق المالية هو أن تلك السوق كانت تمر بأطول حقبة في التاريخ الأمريكي من النشاط الفائق والتصاعد المستمر منذ أوائل الثمانينيـات إلى عـام 2000 (باستثناء فترة توقف واحدة صغيرة مرعبة في اكتوبر 1987). أما ما تسبب في وجود هذه السوق دائمة التصاعد، فأمر على قدر عظيم من الأهمية الاقتصادية والسياسية.

لقد كانت هناك - كما هو الحال في أي سوق متصاعدة - عملية محققة لذاتها من الطموح المضاربى. فمع قيام المزيد من الأمريكيين بشراء الأسهم، ارتفعت الأسعار، وتسبب ذلك في رغبة المستثمرين في شراء المزيد من الأسهم توقعًا لاستمرار الارتفاع في الأسعار. عند هذا الحد تحول السوق إلى فقاعة انفجرت في عام 2000. ومع ذلك ففى عام 2006 ، كان مؤشر متوسط داو جونز الصناعى قد عاد إلى مساره الصعودي. وإذًا لابد أن شيئًا آخر غير المضاربة كان مسئولاً، شيئًا يتعلق بحدوث تحول في هيكل المؤسسات الاقتصادية الأمريكية نحو توليد عوائد مرتفعة من أجل حملة الأسهم.

ومثلما قامت شركة وال - مارت وغيرها من كبار تجار التجزئة بتجميع القدرة التفاوضية لفرادي المستهلكين، كذلك قامت صناديق الاستثمار وصناديق المعاشات بتجميع قوة فرادي المستثمرين. ومن أجل اجتذاب أو الاحتفاظ بمجموعات المساهمين هذه، كان على الرؤساء التنفيذيين للشركات أن يفعلوا كل ما بوسعهم لرفع قيمة أسهم شركاتهم. ولم يكن أمامهم خيار سوي التركيز بصورة أشد على خلق "القيمة الخاصة بحملة الأسهم". (في 2002، اكتشف المستثمرون أن بعض تلك القيمة صنعها محاسبون بارعون ورؤساء إدارات مالية محدودي الخيال، لكن معظمها كان حقيقيًا). ومثلما أبقى المستهلكون الضغط على الشركات عن طريق الانتقال (أو التهديد بالانتقال) بسهولة أكبر إلى شركة منافسة تقدم أسعارًا أقل أو جودة أفضل، فهكذا فعل المستثمرون الشيء نفسه - بمعاونة مديري الصناديق - فأصبحوا أكثر ذكاءً في اصطياد الصفقات. وفي التسـعينيات، احتفظ المســتثمر العادي بالســهم لفترة زادت قليلاً على عامين. أما بحلـول عـام 2002، فقد كانت فترة الاحتفاظ المتوسطة أقل من عام واحد. وبحلول عام 2004، كانت ستة أشهر على الأكثر - وهذا رقم قياسي جديد [27].

وإذا ما أخفق مديرو الأموال في تحقيق عوائد مرتفعة، فمن المحتمل أن يتخلى عنهم المستثمرون أيضًا. وحيث إن مكافآت مديري الأموال تجاوزت بصورة متبعة 50٪ من مرتباتهم، فقد كوفئوا بدرجة كافية على إبقاء المستثمرين في حالة من السعادة والرضا وعلي اجتذاب المزيد منهم.

ومثلما ضغطت شركة وال - مارت على مورديها من أجل الحصول على صفقات أفضل، ضغط مديرو أكبر صناديق المعاشات وصناديق الاستثمار في أمريكا على الشركات من أجل تحقيق أرباح أعلى، ويترجم ذلك إلى أسعار أسهم أعلى (ليس بصورة مباشرة دائمًا، ولكن بقدر كافٍ من إمكانية التنبؤ بأن مثل هذه الضغوط تكافأ بصورة متبعة). وقبل عام 1980، كانت بورصة وول ستريت هي خادمة الصناعة، وساعدت احتكارات القلة الكبيرة على جمع رأس المال عند الضرورة. أما بعد 1980، فقد أصبحت الصناعة خادمة وول ستريت.

لقد قال كثيرون أن الثمانينيات دشنت حقبة من الجشع في أمريكا، وكأن تلك السمة بالذات لم تكن موجودة من قبل. والحقيقة - كما نري الآن - أن التغيير لم يحدث في الطبيعة البشرية بل في هيكل سوق رأس المال. فقد خلقت تركيبة التكنولوجيات الجديدة والتحرير طرقًا وفيرة مكّنت وول ستريت من جني أموال طائلة من خلال مساعدة الأفراد على نقل أموالهم إلى حيث يمكن أن تدر عوائد أعلي وأعلى. وأقبل الأمريكيون على الشراء إقبالاً شديدًا - من خلال حسابات الإدارة النقدية التابعة لمؤسسة ميريل لنش، وصناديق استثمار فيدليتى ماجيلان Fidelity Magellan التابعة لمؤسسة بيتر لنش Peter Lynch، ونظام شركة تشارلز شواب Charles Schwab الإليكترونى الذي يمكّن المستثمرين من شراء وبيع الأسهم بأنفسهم، أو من خلال الآلاف من صناديق الاستثمار، وصناديق المعاشات، والأدوات العصرية، والسندات الرديئة، وأساليب التهرب من الضرائب ونظم تجارة اليوم الواحد الأخري [28].

لقد اقتطع الممولون الذين استثمروا وحركوا كل هذه الأموال بالنيابة عن المستثمرين الأفراد حصة سخية لأنفسهم لصنع ثروة خاصة بهم. نتيجةً لذلك، أصبح القطاع المالى الأمريكى واحدًا من أكثر الصناعات ربحيةً في العالم. وارتفع إجمالى أرباحه من خمس

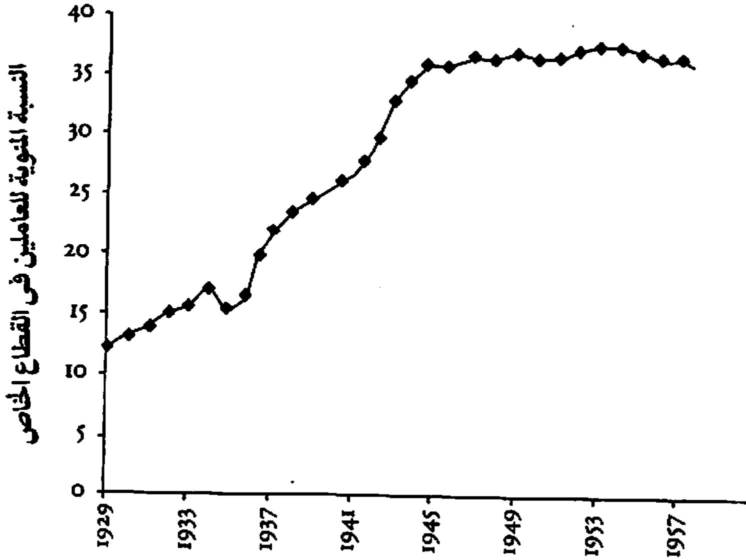
مجموع أرباح الشركات غير المالية الأمريكية أثناء السبعينيات والثمانينيات إلى ما يقرب من نصفها بعد 2000 [29].

أعود فأكرر أن الجشع لم يكن السبب الذي حفز على القيام بعمليات الاستيلاء العدائية على الشركات، وظهور المستثمرين المتخصصين في السطو على الشركات Corporate raiders، والسندات الرديئة، والحروب بالوكالة Proxy fights ، وعمليات شراء حصص ملكية كاملة في الشركات عن طريق القروض في الثمانينيات؛ ولم يكن الجشع هو ما أنشأ صناديق التحوط، وشركات حقوق الملكية الخاصة، و"ناشطى الأقلية"، وجولة أخري من عمليات شراء حصص ملكية كاملة في الشركات بواسطة القروض في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين. كما لم يكن الجشع هو ما ألهم بعض أشد شباب وشابات أمريكا جرأة وموهبة للسعى - بدءًا من الثمانينيات - للالتحاق بمدارس الأعمال المرموقة من أجل الحصول على وظائف في البنوك الاستثمارية، وشركات الخدمات المالية، وصناديق التحوط، وصناديق حقوق الملكية الخاصة، أو الصعود إلى صفوف الرؤساء الماليين في المؤسسات الكبيرة. ولم يكن الجشع هو ما ركز هذا القدر الكبير من الطاقة الفكرية على الحقل القاحل للشئون المالية للشركات الكبري ولم يكن الجشع هو ما ربط رواتب المديرين التنفيذيين بأسعار الأسهم من خلال خيارات الحصول على أسهم سخية ومكافآت كريمة.

في كل هذه الحالات كانت العوامل المحفزة فرصًا لم تكشف عن نفسها من قبل. فالخلط بين الطمع والفرصة إنما يعنى الخلط بين الرغبة والإتاحة. فالشهوات الجنسية لطلاب الجامعات ليست أشد مما كانت قبل أربعين سنه؛ لكن السهولة التي يستطيعون بها إشباعها يمكن جدلاً القول بأنها أصبحت أكثر سخاء.

شكل 1 ـ 2

أرباح شركات القطاع المالى الأمريكية بالنسبة للقطاع غير المالى



المصادر: أندرو جلين، إطلاق الرأسمالية (نيويورك: مطبعة جامعة أوكسفورد، 2006)، ص 52 - مكتب التحليل الاقتصادي (BEA)، حسابات الدخل والناتج القومى (NIPA) ، جدول 1-14، سطر 27، http://www.bea.gov. /bea /dn /nipaweb/tableview.

وقد سعي رؤساء الشركات التنفيذيون الذين فشلوا في الاستفادة من كل فرصة سانحة لتعظيم عوائد المساهمين إلى خلق فرص سارع المستثمزون الماليون المغامرون لاقتناصها في لهفة. فخلال السبعينيات، جرت 13 عملية إستيلاء عدائى على شركات قدرت قيمتها بمليار دولار أو أكثر، وخلال الثمانينيات ارتفع العدد إلى 150. وحينما تباطأ أداء سوق الأوراق المالية في العقد الأول من هذا القرن، برزت إلى حيز الوجود إستراتيجيات مماثلة، وقامت صناديق التحوط، وشركات حقوق الملكية الخاصة، وناشطو المساهمين بتنفيذ جولة أخري من عمليات الاستيلاء وشراء حصص ملكية كاملة في الشركات بواسطة القروض. وأحيانًا تضمنت الاستحواذات نفس اللاعبين الذين لم تلن عريكتهم أو تضعف شوكتهم بمرور الزمن. ففى عام 2006، شن كارل إيكاهن Carl Icahn الذي أجبر تيكساكو Texacoوتى دبليو إيه TWA على إشهار إفلاسهما عام 1987 حربًا بالوكالة للحصول على مقاعد في مجلس إدارة شركة تايم وورنر Time Warner الباهتة والسيطرة عليها. وقال

إيكاهن محتجًا: "إنني لم أصف أبدًا ديك بارسونز Dick Parsons (الرئيس التنفيذي لشركة تايم وورنر) بالأعمق" [30].

ربما تقول إن المعتدين رأوا فرصًا وإمكانيات لم ينتبه لها المديرون التنفيذيون المرتاحون المعتادون على عالم الاحتكارات المستقر القديم الوديع. أو ربما تقول إنهم كانوا على استعداد لأن يكونوا أكثر قسوة - وليس أكثر "جشعًا" - من خلال اقتراض كل ما يمكنهم اقتراضه في سبيل شن هجماتهم الاستحواذية، ثم تخفيض التكاليف عن طريق الضغط على الموردين، ومحاربة النقابات العمالية وتخفيض الأجور والتعاقد من الباطن مع منتجين ذوي تكاليف أقل في جميع أنحاء العالم. إن كلا الوصفين دقيقان بدرجة متساوية. وكانت النتيجة أرباحًا أعلى، وهو ما كان يعنى بالتالى أسعار أسهم أعلى.

إن العديد من المحاربين وملوك السندات الرديئة الذين أدينوا في الثمانينيات بسبب قسوة قلوبهم تتم الإشادة بهم اليوم لقيامهم بتحسين أداء الأعمال الأمريكية. إنها نقطة عادلة، وإن كانت إستراتيجياتهم لم تسر دائمًا حسبما كان مخططًا لها. فعندما هبطت أسعار السندات الرديئة في أواخر الثمانينيات، خسر كثير من صغار المستثمرين كل ما يمتلكون. وتم، بلارحمة تقطيع أوصال آرجيه آر نابيسكو RJR Nabisco - أكبر عملية شراء حصص ملكية كاملة في الشركات بواسطة القروض في الثمانينيات- في 1999. علاوة على ذلك، كان يحدث (ولا يزال) تضارب مصالح مقلق عندما يقوم كبار المديرين التنفيذيين الذين ينضمون لعمليات شراء حصص الملكية الكاملة في الشركات بواسطة القروض بمبادرات فيما بعد لرفع أسعار الأسهم وهو ما كان بإمكانهم أن يقوموا بها قبل شراء حصص الملكية، محققين مكاسب ضخمة لأنفسهم وليس لحملة أسهمهم السابقين. وبشكل أكثر عمومية، فإن الهوس السائد بين رؤساء الشركات التنفيذيين بالوفاء بتقديرات وول ستريت للأرباح الربع سنوية أو تجاوزها - وهذا إرث مباشر لما بدأ في الثمانينيات - قد أدي بشكل لا يرقى إليه الشك إلى شيوع أسلوب تفكير قصير المدي بصورة مفرطة في الأجنحة التنفيذية في الشركات، فضلاً عن حدوث سلسلة من حالات التعسف والتحريف. وكما قالت كاثرين روملر Kathryn Ruemmler - ممثلة الادعاء في قضية الحكومة ضد كين لاي Ken Lay وجيفري سكيلينج Jeffrey Skilling من شركة إنرون Enron - لهيئة المحلفين : "إنهما يستطيعان جعل الأرقام تقول أي شيء يريدان قوله" [31].

ومع ذلك هناك شك ضئيل في أن المستثمرين استفادوا استفادةً عظيمة. وقد استفاد المستهلكون أيضًا مع قيام مؤسسات أمريكا العملاقة بتخفيض التكاليف وتحولها إلى كيانات أكثر كفاءةً وابتكارًا من ذي قبل. وعلي أية حال، فإن ربحيتها المتواصلة التى ارتبطت بها أسعار أسهمها قد اعتمدت بدرجة أساسية على شريحة متنامية من الزبائن الشاعرين بالرضا. وأخيرًا، فإنه من الممكن الجدل - وهو ما فعله، مع نكهة خاصة، جماعة من الاقتصاديين الأمريكيين الذين يحاضرون الأوروبيين واليابانيين والصينيين - بأن الانضباط الذي فرضته سوق رأس المال الكبيرة والشفافة في الولايات المتحدة على المؤسسات الأمريكية الكبيرة قد حسَّن الكفاءة وسرَّع نمو الاقتصاد الأمريكى ككل. ولكن حتى مع التسليم بهذه الأثار الاقتصادية الحميدة، فإنها لا تجيب بالضرورة عن سؤال ما إذا كان نمو وسيطرة القطاع المالى كان شيئًا جيدًا بالنسبة للرأسمالية الديمقراطية.

- 7 -

لم يعد هناك مكان لرجال الدولة في المؤسسات الكبري الذين نظروا لدورهم على أنه تحقيق التوازن بين مصالح جميع الأطراف، بما في ذلك موظفيهم، ومواطنى المجتمعات التي يمارسون فيها أعمالهم، والأمة ككل. وقد عبَّر روبورتر س جوزيتا Roberto C. Goizueta، الرئيس التنفيذي السابق لشركة كوكا - كولا عن المنطق الجديد بوضوح خاص، حيث قال: "يتم إنشاء منشآت الأعمال لكى تلبى الاحتياجات الاقتصادية. وعندما تحاول أن تصبح كل الأشياء بالنسبة لكل الناس تفشل. إن لنا وظيفة واحدة: توليد عائد لملاًكنا .. ويجب أن يبقى تركيزنا منصبًا على واجبنا الأساسى: ألا وهو خلق قيمة بمرور الوقت" (32) بعبارة أخري : تعظيم سعر الأسهم.

واليوم لم يعد بوسع الرؤساء التنفيذيين للشركات أن يفعلوا شيئًا آخر سوي ذلك. فإذا فشلوا في الوفاء "بالرقم" - مستوي معين لأرباح السهم الواحد المتوقعة من جانب مديري صناديق الاستثمار، صناديق المعاشات، صناديق التحوط وشراكات حقوق الملكية الخاصة التي تدير أموال مستثمريها - فسوف يتم استبدالهم. ولم يكن رؤساء الشركات التنفيذيين في الخمسينيات والستينيات في حاجة للالتقاء بحملة الأسهم أو المستثمرين المؤسسيين. فقد كانت وظائفهم مؤمَّنة. وكانت الاجتماعات السنوية للمساهمين شئونًا روتينية أدي فيها الرؤساء التنفيذيون للشركات عروضًا مقتضبة مكتوب نصها بعناية، وتلقوا بضعة أسئلة، ثم انصرفوا. أما اليوم فينخرط رئيس الشركة التنفيذي في جهد متواصل - شخصيًا، وعبر

الهاتف، وفى اجتماعات وعروض تقديمية رسمية - من أجل طمأنة المستثمرين الرئيسيين وإثارة إعجاب محللى وول ستريت، وتهدئة أي مخاوف لدي المصرفيين ووكالات تحديد المركز الائتماني.

تناول الباحثان مارجاريث ويرسيما Margareth Wiersema من جامعة رايس ومارك ووشبيرن Mark Washburn من جامعة كاليفورنيا في بيركلى ما حدث لكبار المديرين التنفيذيين في الشركات الخمسمائة التي أوردتها مجلة فورتشن فيما بين عامى 1996و 2000، بعد أن خفض محللون يغطون إحدي الشركات توصياتهم حول شراء سهمها. ووجد ويرسيما ووشبيرن أنه عندما هبطت التوصيات بنطًا واحدًا فقط - من "اشترِ" إلى "توقفْ" مثلاً - ازدادت احتمالات فصل الرئيس التنفيذي للشركة خلال الشهور الستة التالية بنحو ٪50. وقد كان تأثير مثل هذه الانخفاضات على مدة بقاء الرئيس التنفيذي في عمله أكبر حتى من تأثير تراجع الأرباح أو حتى هبوط أسعار الأسهم[33].

لقد أصبح إعفاء الرؤساء التنفيذيين من عملهم يحدث بمعدل أسرع، ويجري فصل عدد قياسى منهم. وقد وجدت الشركة الاستشارية بووز ألين هاميلتون Booz Allen Hamilton أن معدل إعفاء الرؤساء التنفيذيين من عملهم في كبري شركات العالم البالغ عددها 2500 شركة ازداد من ٪9 في 1995 إلى ٪15.3 في 2005 - وليس لرغبة الرؤساء التنفيذيين في ترك عملهم. فقد ازداد الإعفاء من العمل بدرجة كبيرة لأن الرؤساء التنفيذيين أخفقوا في الأداء وفقًا للتوقعات. وفي كل هذه الشركات تضاعفت حالات الفصل من العمل المتصلة بالأداء أربع مرات خلال فترة العشر سنوات المذكورة. وفي عام 2005، "سجل الإعفاء من العمل المتصل بالأداء رقمًا قياسيًا جديدًا في أمريكا الشمالية، إذ أن ٪35 من الرؤساء التنفيذيين الذين غادروا مناصبهم قد أجبروا على ذلك، وشهدت أوروبا واليابان معًا مستويات شبه قياسية" [34].

إن بإمكانك أن تري الاتجاه في 1990، وقت أن تباطأ الاقتصاد. ففى ذلك العام، قطعت رءوس غالية الثمن في شركة ايه تى أند تى، جنرال موتورز، زيروكس Xerox، كوكا - كولا، أيتنا Aetna وشركات رقائق زرقاء أمريكية أخري. وغالبًا ما حدثت عمليات قطع الرءوس هذه بسرعة ودون إراقة دماء، وأحيانًا بعد فترة بقاء في الوظيفة لمدة بضعة شهور فقط. وفيما ناضلت سوق الأوراق المالية للتعافى من كبوتها خلال السنوات الواقعة بين أوائل ومنتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، استأنف معدل فصل الرؤساء التنفيذيين إيقاعه السريع. ففيما بين 2004 و 2006، تم فصل الرؤساء التنفيذيين في

شركات ايه أي جي AIG، فايزر Pfizer، بوينج، فانى ماي Fannie Mae، هيوليت باكارد Hewlett - Packard، كرافت Kraft، ديزنى Disney، ميرك Merck، مورجان ستانلى Morgan Stanley وبريستول مايرز سكويب Bristol - Myers Squibb. وقد صاحب اتجاه عمليات الفصل القاسية تراجعٌ في متوسط عدد سنوات بقاء الرئيس التنفيذي في منصبه. فبحلول عام 2006، كان نحو ٪60 من كبار المسئولين التنفيذيين في شركات فورتشن الخمسمائة قد احتفضوا بوظائفهم لمدة ست سنوات أو أقل، وهذا رقم قياسى منخفض.

وقد بقى بعض الرؤساء التنفيذيين في مناصبهم فترة طويلة مثل هانك ماكينيل Hank Mckinnell رئيس شركة فايزر، وهو شخصية محترمة كانت قد ترأست بيزنيس رواندتيبل Business Roundtable – اتحاد الرؤساء التنفيين الذي يوجد مقره في واشنطن. ولكن بعد عدة سنوات من تراجع أسعار الأسهم (كسب خلالها 148 مليون دولار) قيل له أن وقته قد انتهى في صيف عام2006 ، وكان ذلك قبل 19 شهرًا من الموعد المقرر لانتهاء مدة عمله بالشركة. لقد كان هناك حد لما يمكن لكبار المستثمرين التسامح فيه [35].

بحلول عام 2006، عقدت أغلبية مجالس الإدارة جلسات تنفيذية منتظمة بدون الرئيس التنفيذي للشركة. ولم يكن ذلك دالة للقانون بل للقوة المتزايدة للمستثمرين، المجَّمعة من خلال الصناديق الكبيرة. ومع ازدياد الصناديق نشاطًا وفاعليةً، كان على مجالس الإدارة أن تصبح أكثر استقلالاً لكى ترضيها.

ومن نفس المنطلق، نال الرؤساء التنفيذيون الذين رفعوا أسعار الأسهم ثناءً لاحدود له. فقد كان من حسن حظ جاك ويلش Jack Welch، الرئيس التنفيذي الأسطوري السابق لشركة جنرال إليكريك والذي أطلقت عليه مجلة فورتشن "مدير القرن" أن أصبح رئيسًا تنفيذيًا في 1981 بالقرب من بداية السوق المتصاعدة طويلة الأمد. ولكنه قام بواجبه في تخفيض التكاليف وزيادة ثروات المستثمرين في جنرال إليكتريك. ففى بداية عهده، تم تقدير قيمة الشركة من جانب سوق الأوروراق المالية بأقل من 14 مليار دولار. وعندما تقاعد في عام 2001، كانت تساوي نحو 400 مليار دولار. كما ارتفع سعر سهم الشركة ثلاث مرات أسرع من سوق الأوراق المالية إجمالاً.

قبل وصول ويلش، أمضى معظم موظفى جنرال إليكتريك كل حياتهم المهنية في الشركة وهم يعلمون أنه ستتم العناية بهم بعد تقاعدهم. ثم جاء ويلش فوضع حدًا لذلك. ففيما بين 1981و 1985 قام بتسريح واحد من كل أربعة موظفين في جنرال إليكتريك - أي أكثر من 100ألف موظف إجمالاً – الأمر الذي أكسبه لقب "جاك النيوترونى"

الساخر. وحتى عندما كانت الظروف جيدة - وقد كانت كذلك خلال معظم سنوات جاك - شجع ويلش مديري الإدارة العليا على إحلال ٪10 من مرؤوسيهم كل سنة للمحافظة على تنافسية جنرال إليكتريك. وقد كتب جاك ويلش يقول: "يعتقد البعض أن التخلص من نسبة الـ ٪10الأدني من موظفينا عمل قاس أو وحشي، ولكنه ليس كذلك، بل العكس هو الصحيح. فما أعتقد أنه وحشي و"طيبة زائفة" هو الاحتفاظ بأشخاص لن ينموا ويزدهروا". وكان جاك يعطى لمديريه تقدير (أ) و (ب) و(ج) ويتخلص روتينيًا من الحاصلين على تقدير (ج)[36].

ناضل ويلش لتخفيض، أو الحد، من كل نفقة زائدة في جنرال اليكتريك، بما في ذلك تكلفة استرجاع مادة يوليكورينتيد البايفينيل (PCBs) الكيماوية السامة التي كانت جنرال إليكتريك قد ألقت بها في نهر هدسون. وقاد جهدًا للضغط على الكونجرس لإضعاف القواعد البيئية الخاصة بتنظيف المواقع السامة ووضع حد لما ينبغى على مسببى التلوث دفعه لتغطية تكاليف التنظيف. وفي عام 1997، علم سكان منطقة بتسفيلد بولاية مساشوسيتس أن التربة حول المنازل القريبة من مصنع تابع لجنرال إليكتريك ملوثة بمادة الـ PCBs. كما علموا أيضًا أن الشركة لديها علم بالمشكلة منذ الثمانينيات ولكنها لم تخبرهم[37]. ولكن تذكر، أن وظيفة ويلش كانت تعظيم القيمة الخاصة بحملة الأسهم وليس أن يكون رجل دولة لإحدي المؤسسات. ولهذا السبب أطلق عليه اسم "مدير القرن".

حاول رؤساء تنفيذيون آخرون التفوق حتى على جاك "النيوتروني"، فقام آل دانلاب Al Dunlap الملقب "بالمنشار السلسلى" ، باعتباره الرئيس التنفيذي لشركة سكوت بيبر Scott Paper لمدة عامين، بالاستغناء عن خدمات 11 ألف عامل وفصل ٪71 من الموظفين العاملين بالمقر الرئيسى. ومن الواضح أن ذلك أثار إعجاب وول ستريت: فقد ارتفع سهم الشركة بنسبة ٪225 . وقد أثبت انتقال آل دانلاب إلى الشركة التالية - وكانت صن بيم Sunbeam- أنه ميمون الطالع بدرجة أقل بالنسبة للمستثمرين، وإن كانت سمعته كرجل قوى وقاس قد رفعت سهم شركة صن بيم بمجرد وصوله لها. وقد رفع أندرو شور An-drew shore - محلل الأسهم بشركة بين ويبر Paine Webber - مرتبة السهم إلى "اشتر" في أكتوبر1997، مخبرًا المستثمرين بأن "صن بيم تمتلك أصلاً معنويًا وهو عامل دانلاب". ومضى دانلاب في تنفيذ سياسته فقام بتسريح نصف موظفى صن بيم البالغ عددهم ستة آلاف موظف. وقد شرح ويليام كيركباتريك William Kirkpatrick - وهو مدير للعمليات عمل مع دانلاب في شركتى سكوت وصن بيم معًا - نظرية دانلاب الإدارية بقوله: "إذا لم تحقق أرقامك المستهدفة، فسوف يمزقك شر ممزق"[38] . ولسوء الحظ فقد علم مجلس

إدارة شركة صن بيم في عام 1998 أن دانلاب حقق الأرقام المستهدفة عن طريق التلاعب فيها - وهو أسلوب سوف يستسيغ المديرون التنفيذيون في شركتي إنرون ووورلدكوم ممارسته فيما بعد - الأمر الذي سبب للشركة خسارة فعلية قدرها 898 مليون دولار في تلك السنة. وقام مجلس الإدارة بفصل دانلاب، الذي غادر إلى أستراليا لإلقاء سلسلة من المحاضرات عن قيادة الأعمال، أطلق فيها مقولات لاذعة من سطر واحد مثل "إن تبغِ صديقًا، احصل على كلب. أنا حصلت على اثنين".

ما بين العدوانية القانونية لجاك "النيوتروني" والتجاوزات غير القانونية لآل "المنشار السلسلي"، كانت هناك أساليب ومناهج أكثر اعتدالاً، لكنها تضمنت جميعًا تقليص حجم الشركة وتخفيض التكاليف. وقد أصبح كارلوس غصن Carlos Ghosn شخصية شبه أسطورية كرئيس تنفيذي لشركة نيسان. فعندما تولى مقاليد الأمور في عام 2001، كانت شركة نيسان مدينة بـ 20 مليار دولار وكانت حصتها السوقية العالمية قد تراجعت على مدي 27 عامًا متتالية. لكن غصن شرع في تنفيذ استراتيجية غير يابانية إلى حد كبير. فأغلق مصانع وسرح آلاف العمال. وفي غضون عام واحد، كان غصن قد زاد الهامش التشغيلي لشركة نيسان إلى نسبة مئوية قياسية وهي 10٪.

لم يعصم "التحول إلى شركة خاصة" الرئيس التنفيذي من الضغط. فقد توقع شركاء حقوق الملكية الخاصة الذين جعلوا شركة ما خاصة من كبار المسئولين التنفيذيين أن يخفضوا التكاليف ويضيفوا قيمة بحماس ونشاط لايقل عن حماسهم ونشاطهم السابقين. والواقع أنهم توقعوا ما هو أكبر من الحماس والنشاط، لأنهم كانوا يعتزمون إعادة بيع الشركة لاحقًا بسعر أعلى بكثير. وإذا كانت الصفقة ممولة بواسطة مبالغ قروض كبيرة، كان الرئيس التنفيذي يتعرض لضغط إضافي - وهو توليد أرباح كافية لسداد مدفوعات الفائدة أيضًا.

بل إن الشركات العائلية التقليدية لم تكن معصومة. فقد ظلت شركة مصانع مالدين Malden Mills في لورانس بولاية مساشوستيس مملوكة لعائلة آرون فورستاين Aaron Feuerstein على مدي ثلاثة أجيال. وكانت الشركة واحدة من آخر شركات صناعة النسيج في نيو إنجلاند. وبعد أن دمر حريق معظم مصنعه في شتاء 1995، كان بإمكان فورستاين أن يأخذ نقود التأمين ويعيد بناء المصنع في نورث كارولينا حيث كانت الأجور أقل أو يتعاقد من الباطن مع الصين. ولكنه اختار بدلاً من ذلك إنفاق حوالى 450مليون دولار لإعادة بناء المصنع في لورانس وواصل دفع مرتبات عماله البالغ عددهم آنذاك 4 آلاف عامل أثناء فترة توقفهم عن العمل، بتكلفة إضافية قدرها نحو 15 مليون دولار. وكما قال لاحقًا: "إن العمال

معتمدون علی. والمجتمع المحلی معتمد علی. وعملائی يعتمدون علی . وعائلتی". وقد أطلق بيتر جيننجز Peter Jennings – المذيع بشبكة ايه بی سی نيوز ABC News آنذاك على فورستاين "لقب رجل الأسبوع". وأسماه توم بروكو Tom Brokaw "قديس التسعينيات". وأعرب الرئيس كلينتون President Clinton عن تقديره له في خطاب حالة الاتحاد بعد ذلك ببضعة أسابيع. لقد بدا فورستاين نموذجًا عصريًا لرجل دولة لواحدة من المؤسسات يهتم اهتمامًا عميقًا بعماله ومجتمعه المحلی.

لكن الجهد أرهق شركة مصانع مالدين بدين بلغ 150 مليون دولار. ووضع كونسورتيوم من البنوك، إلى جانب شركة جی إي كابيتال GE Capital، جدول سداد صارمًا لفورستاين بمعدلات فائدة مرتفعة لأنه كانت لديها الكثير من الأماكن الأخري المحفوفة بمخاطر أقل والمبشرة بعائد أفضل لاستثمار نقودها فيها. ناضل فورستاين لسداد المدفوعات ولكنه تعثر في السداد. وفي النهاية، وتحديدًا في نوفمبر 2001، تم اعادة تنظيم شركة مصانع مالدين بموجب الفصل الحادي عشر من قانون الإفلاس. وبعد انتهاء إعادة التنظيم في 2003 فصل الدائنون فورستاين وعينوا رئيسًا تنفيذيًا جديدًا قام بإنشاء مصنعين جديدين في الصين. وبرغم أن الرئيس التنفيذي الجديد وعد بالمحافظة على بعض الوجود التصنيعی في لورانس، إلا أنه بدا من المشكوك فيه أن تنتج منطقة لورانس أكثر من نسبة الـ 15٪ من مبيعات مصانع مالدين السنوية البالغة 175 مليون دولار التي كانت تذهب إلى الجيش الأمريكی – المطالب بمقتضى القانون أن يشتري ملابس رسمية لأفراده مصنوعة في أمريكا[39].

لا تبالغ في القلق بشأن محنة الرؤساء التنفيذيين المعاصرين مع ذلك. فعلى الرغم من الضغط الواقع عليهم لكی يحققوا نتائج، وبرغم المخاطرة الأكبر المتمثلة في أنهم سيفقدون وظائفهم، وبغض النظر عن الخطر المتواصل المتمثل في قيام المنافسين بتقليص أسواقهم، إلا أن حياتهم، في الأغلب الأعم، مريحة. فطائراتهم النفاثة الخاصة تتم صيانتها بصورة جيدة؛ وعضويتهم في نوادي الجولف ومنتجعات عيون المياه المعدنية تتجدد تلقائيًا؛ ومرتباتهم – كما سنري في الفصل التالی عن الأثار الاجتماعية للرأسمالية الطاغية – تفوق بكثير ما يتقاضاه البشر الفانون. وإذا ما تم فصلهم، تكون جوائز الترضية التي يحصلون عليها سخية بصورة رائعة.

- 8 -

في عام 1955، كان أكثر من ثلث العمال الأمريكيين في القطاع الخاص ينتمون إلى نقابة عمالية ما. ولكن بحلول عام 2006، انخفضت هذه النسبة إلى 8٪. وكان التأثير العملى لذلك هو حدوث تراجع حاد في القدرة التفاوضية للعمال الأمريكيين على الحصول على أجور ومزايا وظيفية أعلى. وفي الفترة من 1945 إلى 1980، تضمنت اتفاقيات الأجور النقابية بصورة شبه دائمة زيادات في الأجور؛ وفيما بعد، تضمنت الاتفاقيات النقابية بصورة متكررة تنازلات خاصة بالأجور والمزايا الوظيفية معًا. كما تأثر أيضًا العمال غير المنتمين للنقابات العمالية. ولم تعد العمالة المنظمة تمتلك قوة كافية تمكّن اتفاقيات أجورها من رفع الأجور السائدة في صناعة ما.

وتعزو وجهة نظر يسود اعتناقها بين أفراد العمالة المنظمة التراجع في العضوية إلى المد المضاد المسموم المناهض للنقابات العمالية من جانب المؤسسات الأمريكية ورؤسائها التنفيذيين التي فك قيدها رونالد ريجان بعد أن فصل مراقبى الحركة الجوية الأمريكين المضربين (الذين لم يكن لهم حق قانونى في الإضراب في المقام الأول) في 5 أغسطس 1981 وحظر عليهم العودة إلى عملهم إلى الأبد وطبقًا لوجة النظر هذه، فقد فسرت المؤسسات الكبيرة الأمريكية تصرف ريجان على أنه إشارة إلى أنه أصبح مسموحًا الآن مقاومة النقابات العمالية - وهذا ما فعلته بحماس ونشاط.

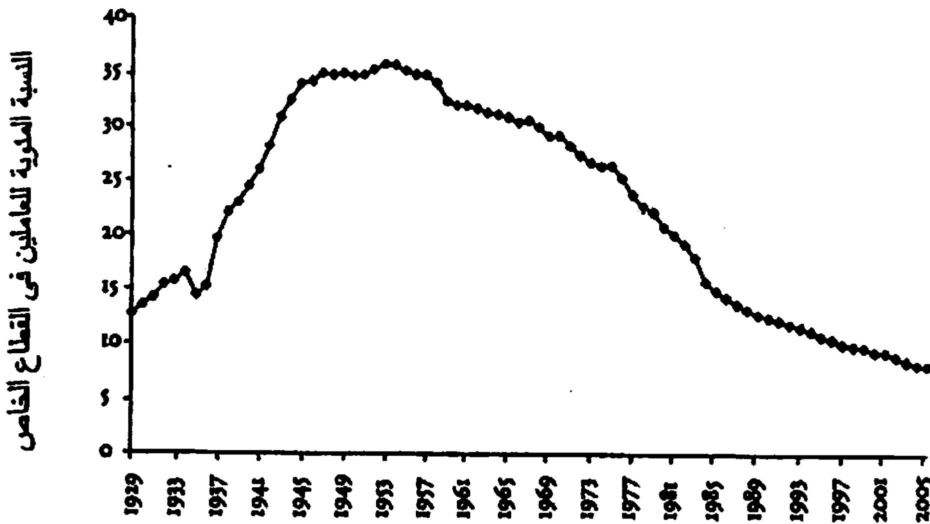
وثمة مشكلة في وجهة النظر هذه وهى أن زمانها كان قد انقضي. فكما يمكنك أن تري من الشكل 2-2، فقد بدأت عضوية النقابات العمالية في التراجع السريع في منتصف السبعينيات عندما كان جيمى كارتر Jimmy Carter رئيسًا. وحينما قام ريجان بفصل مراقبى الحركة الجوية، كان الانزلاق قد تحول بالفعل إلى انهيار[40]. وأصبح الرؤساء التنفيذيون فعلاً مناهضين للنقابات العمالية بصورة أكثر شراسةً وعدوانيةً لكن سلوكهم المعادي للنقابات العمالية بدأ في السبعينيات وليس في الثمانينيات. ففى 1962، جرت 46.1٪من انتخابات النقابات في ظل الموافقة الكاملة للموظفين. وفي السبعينيات، بدأ الموظفون يعترضون عليها. وبحلول 1977، بلغت نسبة الانتخابات غير المطعون فيها من جانب الموظفين 8.6٪ فقط[41]. وبدأت الشركات أيضًا في استبدال العمال المضربين في السبعينيات، بل وهددت بالقيام بذلك إذا تجرأ عمالها على تنظيم إضراب. وبدأت أيضًا في فصل العمال المنخرطين في تنظيم النقابات، برغم أن العمال كان لهم الحق في القيام بذلك تمامًا. وفي الخمسينيات، رصد المجلس الوطنى للعلاقات العمالية إجراء حالات

من الفصل غير القانونى من العمل في واحد من كل 20 انتخابًا نقابيًا. وارتفع المعدل في السبعينيات. وبحلول التسعينيات، حدثت حالات فصل غير قانونى من العمل في واحد من كل أربعة انتخابات نقابية [42].

وتوجد مشكلة أخري مرتبطة بوجهة النظر هذه. فقد تراجعت عضوية النقابات العمالية ليس فقط في الولايات المتحدة بل أيضًا في أوروبا واليابان. ولكى تفهم السبب راجع هذا الفصل.

شكل 2 ـ 2

عضوية العاملين في القطاع الخاص في النقابات العمالية بالولايات المتحدة، 1929 ـ 2005



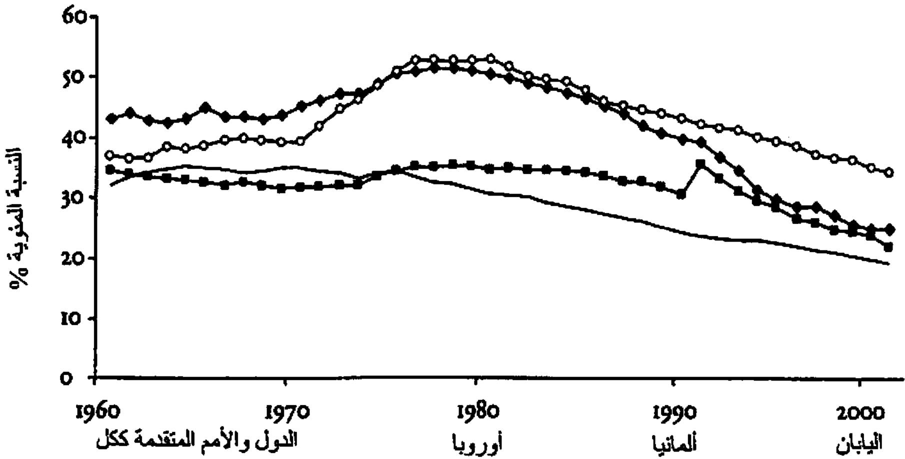
المصدر: المكتب الأمريكى لإحصائيات العمل، ليو تروي ونيل شيفلن، مرجع أولى للنقابات الأمريكية (ويست أورانج، نيوجيرسى: آي آردي آي اس، 1985)

لقد بدأ هيكل جميع الاقتصادات المتقدمة يتغير، مع بدء ظهور شروخ في نظام الإنتاج الكبير المستقر. وحدث التغير في الولايات المتحدة أولاً. فقد استطاعت احتكارات القلة فيما مضى استيعاب الزيادات في الأجور أو تحميلها على المستهلكين في صورة أسعار أعلى، ولكن مع ازدياد حدة المنافسة وانهيار احتكارات القلة القديمة، لم يعد ذلك ممكنًا.

كان لدي المستهلكين مجال أوسع بكثير للاختيار. فلم يكونوا مضطرين لدفع أسعار تعكس عقودًا نقابية سخية. وكان بإمكانهم أن يجوبوا العالم بحثًا عن صفقات أفضل. وفي هذه الأثناء بدأت جوقة متنامية من المستثمرين تطالب بأن يقوم رؤساء الشركات التنفيذيين برفع أسعار الأسهم. وإلا وضعوا نقودهم في شركات أكثر ربحية يمكن أن تصبح أسهمها أعلى قيمةً. ومع وجود كل صناديق الاستثمار الجديدة في السوق والسهولة المتزايدة للمتاجرة في الأسهم، كان لدي المستثمرين اختيارات أكثر أيضًا.

شكل 3ـ2

عضوية النقابات العمالية كنسبة مئوية من الموظفين في البلدان المتقدمة الأخري



المصدر: آندرو جلين، انطلاق الرأسمالية (مطبعة جامعة اكسفورد، نيويورك، 2006). ص 121، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، دين بيكر وآخرون، مؤسسات سوق العمل والبطالة: تقييم نقدي لأدلة تغطي بلدانًا متعددة"، في ديفيدر هاول، مكافحة البطالة: حدود منهج السوق الحرة (نيويورك: مطبعة جامعة اكسفورد، 2005).

وبينما سارع رؤساء الشركات التنفيذيون لتلبية مطالب المستهلكين والمستثمرين، تعرضوا لضغط لايلين لكى يخفضوا التكاليف. ونظرًا لأن الأجور والمزايا الوظيفية كانت أكبر تكلفة لديهم – حيث مثلت نموذجيًا ٪70من إجمالى المصروفات – فقد بدأ كبار المديرين التنفيذيين في تقليص جداول الأجور والمرتبات. واستلزم ذلك في أحيان كثيرة إجراء مساومة صعبة مع النقابات العمالية وحتى إطلاق حملات مناهضة للنقابات، ومن المحتمل أن يكون رونالد ريجان قد أعطى الشركات إشارة بأن هذه الاستراتيجيات مشروعة، لكن ريجان لم يكن السبب في حدوثها.

علاوة على ذلك، برغم أن الرؤساء التنفيذيين للشركات الكبيرة تعاملوا بخشونة مع نقاباتهم، إلا أن ذلك لم يكن السبب الرئيسى في أن النقابات العمالية بدأت تفقد أعضاءها ويتراجع نفوذها. فاعتبارًا من السبعينيات فصاعدًا، نما القطاع غير النقابى في الاقتصاد الأمريكى بشكل أسرع من القطاع النقابى لأن المستهلكين والمستثمرين حولوا دولاراتهم بصورة مطردة إلى حيث يمكنهم الحصول على صفقات أفضل [43]. وفي معظم الاقتصاد الأمريكى و- بصورة متزايدة - في الاقتصادات المتقدمة الأخري، لم يعد المستهلكون والمستثمرون يقبلون بدون اعتراض الأجور والمزايا الوظيفية النقابية. وفقدت الشركات المرتبطة باتفاقيات مع النقابات العمالية التي فشلت في تقليص جداول الأجور والمرتبات حصتها السوقية لصالح الشركات غير المرتبطة نقابيًا التي فعلت ذلك. وفقدت مجموعتا الشركات معًا المستهلكين والمستثمرين لصالح الشركات التي لم ترتبط باتفاقيات مع النقابات العمالية منذ البداية.

بعد تحرير شركات الطيران، واجهت الناقلات الكبيرة منافسة شرسة من شركات الطيران الجديدة منخفضة التكاليف التي كانت إما غير مرتبطة باتفاقيات مع النقابات العمالية أو - في حالة ارتباطها بمثل هذه الاتفاقيات - لم تكن لديها المزايا الصحية المكلفة المتصلة بالمعاشات والتقاعد التي كانت الناقلات القديمة قد وافقت عليها. وفيما سيصبح كابوسًا متكررًا بالنسبة لعمال شركات الطيران النقابيين، أدخل فرانك لورينزو Frank Lorenzo الذي كان الرئيس التنفيذي لشركة كونتيننتال ايرلاينز Continental Airlines في 1982 الشركة الناقلة المتعثرة ماليًا في الوضعية الخاضعة للفصل (11) من قانون الإفلاس. فقام بفسخ عقود عمالها، وتسريح آلاف العاملين، وعين موظفين بدلاء للطيارين والمضيفين الجويين المضربين. ثم دفع لموظفيه الجدد نصف ما كان يدفعه لموظفيه النقابيين القدامى وطالبهم بالعمل ساعات أطول. بالطبع تم تشويه سمعة لورينزو والحط من قدره، ولكنه أعاد شركة كونتيننتال إلى عالم الطيران من جديد. وفي 1993، هددت شركة نورث ويست ايرلاينز Northwest Airlines بإعلان إفلاسها وأصرت على الحصول على تنازلات متصلة بالأجور من المضيفيين الجويين والميكانيكيين. وبعد مرور عشر سنوات، عندما نظم أكثر من 4000 عامل ميكانيكى في الشركة إضرابًا، قامت الشركة بتعهيد معظم وظائفها. وعبر نحو 500 عضو نقابى خطوط العمال المضربين المرابطين عند بوابة الشركة لمنع العمال والزبائن من الدخول لكي يستمروا في العمل. وفي عام 2002، أفلست شركة يونايتيد ايرلاينز United Airlines، وأجبر طياروها ومضيفوها الجويون على قبول تخفيضات في الأجور تراوحت بين 9.5٪ و 11.8٪. وقد خرجت شركة يونايتيد من الوضعية الخاصة

للفصل الحادي عشر في عام 2006. واعتقد معظم محللي وول ستريت أنها لم تقلص بعد أجورها ومرتباتها بالقدر الكافي الذي يضمن بقاءها تنافسيةً.

لقد حدث الانزلاق الأكثر دراميةً في أكبر النقابات الصناعية بالبلاد. فقبل أواخر السبعينيات كان عقد عمال السيارا ت المتحدين الذي غطى الصناعة بأسرها مع شركات صناعة السيارات الثلاث الكبيرة هو القاعدة الذهبية - الأكثر سخاءً وأمانًا بما احتوي عليه من أجور أعلى وأفضل المزايا الوظيفية بالمقارنة بأي عقد نقابى آخر في البلاد. وكانت الوظيفة في أي مصنع أمريكى للسيارات بمنزلة تذكرة للانتقال إلى رخاء الطبقة المتوسطة. وكانت نقابة عمال السيارات المتحدين ملك الطريق، إذ بلغ عدد أعضائها مليونًا ونصف المليون. ولكن بدءًا من أواخر السبعينيات تبدل كل شيء.

لقد فقدت الشركات الثلاث الكبيرة قدرتها على وضع الأسعار. وكان بإمكان الكثير من المستهلكين الحصول على صفقات أفضل من تويوتا أو هوندا أو شركات صناعة السيارات الأجنبية الأخري حتى عندما كانت السيارات الأجنبية تصنع على التراب الأمريكى بأيدي عمال أمريكيين. ومع تراجع أرباح الشركات الثلاث الكبيرة، أصبح المستثمرون يشعرون بعدم الرضا. والأمر المؤكد هو أن مشكلة الشركات الكبيرة الثلاث لم تكن مجرد الأجور والمزايا الوظيفية المرتفعة. فقد أحدثت سنوات العمل ضمن نظام احتكاري مستقر حالة من النعاس في الأجنحة التنفيذية، وأصبحت الإدارة كسولة. وكان عدد كبير جدًا من السيارات التي صنعتها رديئًا. إلا أنه بحلول أواخر الثمانينيات أفاقت من غفوتها وبدأت تتعلم من اليابانيين؛ وبحلول أوائل التسعينيات كانت قد سدت فجوة الجودة والثقة بها تقريبًا. ومع ذلك فلم تستطع المنافسة، حيث كانت تكاليفها لا تزال مرتفعة للغاية. وكانت نقابة عمال السيارات المتحدين قد ركزت على الإبقاء على أكبر قدر ممكن من أجور الأعضاء القائمين ومزاياهم الوظيفية، لاسيما الأعضاء الأكبر سنًا الذين كانت تحميهم قواعد الأقدمية من الفصل.

في عام 2006، كان كل عامل نقابى في الشركات الكبيرة الثلاث يكسب نحو 60 دولارًا في صورة أجور ومزايا وظيفية - وكان هذا المبلغ مرتفعًا جدًا بالنسبة لعمال السيارات غير النقابيين في أمريكا. وكانت شركات صناعة السيارات اليابانية في الولايات المتحدة تدفع لموظفيها غير النقابيين حوالى 40 دولارًا في الساعة. كذلك كانت الشركات الكبيرة الثلاث مثقلة بوعود كانت قد قطعتها لموظفيها النقابيين قبل سنوات بدفع معاشات سخية ومزايا رعاية صحية لهم عند التقاعد. ولم تكن شركات صناعة السيارات اليابانية في

الولايات المتحدة تتحمل هذه التكلفة. ولذا فليس مستغربًا أن الشركات الكبيرة الثلاث واصلت الانكماش بينما واصلت الشركات اليابانية الثلاث - تويوتا وهوندا ونيسان - النمو في أمريكا.

بحلول عام 2006، كانت قوة العمل الأمريكية في الشركات الكبيرة الثلاث أقل من نصف ما كانت عليه في أيام المجد. وكان المزيد من الانكماش في الطريق. فقد أعلنت شركة جنرال موتورز عن خطط لإغلاق إثنى عشر مصنعًا أخري والاستغناء عن خدمات 30 ألف عامل آخرين. وقالت شركة فورد إنها تعتزم الاستغناء عن 75 ألف عامل، أما كرايسلر فلم تعد حتى جزءًا من الثلاث الكبار - فقد تحولت إلى ديملر كرايسلر، وأصبح مقرها شتوتجارت في ألمانيا. وفي عام 2006 كان يوجد لدي تويوتا خمسة عشر مصنعًا للتجميع وقطع الغيار في أمريكا الشمالية، يعمل بها 38 ألف عامل سيارات أمريكى، وتتجه نحو تجاوز عدد الأمريكيين العاملين في فورد. واختار ٪60 فقط من مشتري السيارات الأمريكيين سيارات الثلاث الكبار، ولم يكن الشباب الأمريكى يختارونها إلا نادرًا إذا اختاروها على الإطلاق. وفي هذه الأثناء، لم تكن وول ستريت مستعدة لاستثمار مزيد من الأموال في الشركات الثلاث، واعتبرت سندات جنرال موتورز وفورد رديئة. بل إن المزيد من خطط تقليص جداول الأجور والمرتبات بدرجة أكبر لم تكن ترضى وول ستريت. تساءل ديفيد سويربى David Sowerby مدير محفظة لوميس سايليس Loomis Sayles، وهو صندوق لإدارة الأموال تبلغ قيمة أصوله 70مليار دولار: "كم مرة أعلنت شركة جنرال موتورز خلال الأعوام العشرين المنقضية عن إجراء إعادة هيكلة ذات معنى، ولكن لم يكن يلى ذلك ارتفاع في أسعار الأسهم؟"

وقد سلكت الصناعات الأخري التي وجد بها موظفون نقابيون نفس الاتجاه الهابط. فقد دفعت شركة ديلفى Delphi - وهى شركة ضخمة لقطع غيار السيارات انبثقت عن جنرال موتورز - في 2006 لعمالها النقابيين 27 - 65 دولارًا في الساعة- متضمنة المزايا الوظيفية. وفي الصين، حيث كان يوجد مصنع لديلفى، كان عمالها يتقاضون حوالى 3 دولارات في الساعة. وقد ألزم روبرت "ستيف" ميللر الابن Robert «Steve» Miller Jr - "أخصائى إعادة التنظيم" الذي أصبح رئيسًا تنفيذيًا لشركة ديلفى في 2005 - نفسه بالاستغناء عن ثلثى عمال ديلفى الذين كانوا يتقاضون أجورهم بالساعة وعددهم 34 ألفًا في الولايات المتحدة وتخفيض الأجور إلى حدود دنيا تصل إلى 10 دولارات في الساعة. ولم تكن نقابة عمال السيارات المتحدين ستعلم ذلك. ولذلك فقد تقدم ميللر بطلب للحماية

من الدائنين بموجب قانون الإفلاس وسعى لإنهاء عقود العمال القائمة. وحذر ميللر من أن القيام بخلاف ذلك سوف يعرض للخطر جميع وظائف ديلفي المتبقية [45].

لم يكن مهمًا أن تكون الشركة مربحة؛ فإذا استطاع المستثمرون الحصول على أرباح أعلى وأسعار أسهم أعلى في مكان آخر، تظل الشركة مهددة. ولم يكن مهمًا أن يكون المنتج رخيص الثمن نسبيًا وذا جودة معتدلة إذا استطاع المستهلكون الحصول على صفقات أفضل في مكان آخر. في 2006، كانت شركة كاتربيلار للجرارات Caterpillar Tractor تحقق أرباحًا، ولكنها كانت واقعة تحت ضغط من المستثمرين لكى تظهر إيرادات أفضل. وأرادت نقابتها المحافظة على الأجور والمزايا الوظيفية الجيدة لأعضائها الحاليين. ولكي ترضي وول ستريت وتريح النقابة، قررت كاتربيلار تقسيم قوة عملها. بحيث يواصل الموظفون الحاليون تقاضى حوالى 42 دولارًا في الساعة في صورة أجور ومزايا وظيفية. لكن يتقاضى الموظفون الجدد 22 دولارًا في الساعة فقط. وقد قال دوجلاس أوبرهيلمان Douglas Oberhelman رئيس مجموعة كاتربيلار لصحيفة نيويورك تايمز: "ثمة توازن يجب تحقيقه بين أن تكون تنافسيًا وأن تكون طبقة متوسطة"[46].

واجه العمال العاملون في الاقتصاد الخدمى المحلى - تجارة التجزئة، المطاعم، الحراسة، الفنادق، رعاية المسنين والأطفال، المستشفيات، النقل - تحديًا مختلفًا عن نظرائهم في الصناعة الكبيرة. فلم تكن وظائفهم معرضة لخطر الاختفاء. وما كان من الممكن تعهيدها لأطراف أخري في الخارج أو ميكنة معظمها. في الحقيقة، واصل عدد الوظائف الخدمية المحلية في أمريكا النمو. وكانت المشكلة الحقيقية هى أن هذه الوظائف تدفع عنها أجور متدنية جدًا، ونادرًا ما تضمنت أي مزايا وظيفية، وأتاحت فرصة ضئيلة للتقدم والترقى. والنقطة الهامة هى أن معظمها لم تكن تغطيه اتفاقيات مع النقابات. ولو كان الأمر كذلك لربما تمتع هؤلاء العاملون بقوة تفاوضية مع أرباب عملهم. كما أن النقابات التي كانت ترعى مصالح هؤلاء العاملين - مثل النقابة الدولية لموظفى الخدمات (The Service Employees International Union (SEIU))، ذا تيمسترز سائقو الشاحنات The Teamsters، الاتحاد الدولي لموظفي الفنادق والمطاعم The Hotel Employees and

Restaurant Employees International Union ونقابة عمال الأغذية والتجاريين المتحدين The United Food and Commercial Workers – فقد انفصلت عن اتحاد العمل الأمريكي ومؤتمر المنظمات الصناعية AFL - CIO. وتعلق سبب الانفصال بالاستراتيجية أكثر من تعلقه بحدوث أي صدام بين الشخصيات، وإن كانت الصحافة الشعبية أبرزت الزاوية الشخصية. لقد رأت النقابات الخدمية أن رسالتها ليست المحافظة على الوظائف الجيدة المعرضة لخطر الاختفاء بقدر ما هي تحسين تطلعات الأفراد العالقين في الوظائف الرديئة. واعتمد مستقبلها على عدد عمال الخدمات المحلية الآخرين الذين قد يصبحون أعضاءً في النقابات، ومدي سرعة حدوث ذلك. لقد كان التنظيم ذا أهمية محورية بالنسبة لها.

لكنه كان سيتم بمشقة كبيرة لأن المستهلكين كان لا يزال لديهم مجال كبير للاختيار حتى على المستوي المحلى، وشمل ذلك كل شيء من تجار التجزئة الإليكترونيين إلى متاجر الخصم الكبيرة مثل وال – مارت. إن وال – مارت مناهضة للنقابات بصورة عدوانية، إلى حد إغلاق متجر كندي انضم العاملون فيه إلى إحدي النقابات. ومع اتجاه وال – مارت نحو مواد البقالة والمتسحضرات الصيدلية، قامت سلاسل متاجر البقالة والصيدليات بتخفيض أجورها. وأثار ذلك رد فعل متوقعًا: ففى 2003 نظم نحو 6 آلاف عامل في متاجر البقالة في كاليفورنيا إضرابًا ضد ثلاث سلاسل متاجر سوبر ماركت رئيسية. وبعد المعاناة من خلال إغلاق تعجيزي طويل (وفيه يغلق رب العمل منشأته كليًا أو جزئيًا لإجبار العمال على الرضا بشروطه)، فازوا بالقليل من المكاسب. وفي صيف عام 2005، نظم أكثر من ألف صيدلى في شيكاغو إضرابًا ضد شركة والجرينز Walgreens. انهار الإضراب عندما اخترق نصف الصيادلة خطوط الأشخاص المرابطين أمام الشركة لاثناء العمال والزبائن عن دخولها أثناء الإضراب، ليعودوا هم للعمل.

في هذه الأيام، كان تراجع النقابات يحركه مستهلكون ومستثمرون عازمون على الحصول على أفضل صفقات ممكنة. لكن، على أية حال، لم تكن النتيجة جيدة بصفة خاصة بالنسبة للمواطنين بصفتهم موظفين .

- 9 -

تلخيصًا لما جاء في هذا الفصل، نقول إن الطريق إلى الرأسمالية الطاغية بدأ بتكنولوجيات برزت من الحرب الباردة - الحاويات، سفن وطائرات الشحن، الكابلات المصنوعة من الآلياف البصرية ونظم الاتصالات عبر الأقمار الصناعية. وقد سمحت هذه التكنولوجيات بخلق سلاسل إمداد (أو توريد) عالمية. وحفزت أيضًا على التطوير التجاري لحاسبات آلية وبرمجيات استطاعت إنتاج منتجات بتكلفة منخفضة دون الاعتماد على نظام الإنتاج الكبير، ثم توزيع الخدمات في النهاية عبر شبكة الإنترنت. وقد حطم ذلك كله نظام الإنتاج الكبير القديم وزاد من المنافسة بصورة درامية. كما سمح لكبار تجار التجزئة بتجميع القوة الشرائية للمستهلكين والضغط بصورة أشد على الشركات من أجل الحصول على صفقات. كما خلق فرصًا مربحة لأصحاب الأعمال المغامرين لتحطيم الحواجز والعوائق التنظيمية في مجالات الاتصالات عن بعد، وشركات الطيران، والنقل بالشاحنات، والنقل البحري والخدمات المالية - الأمر الذي أدي إلى ازدياد المنافسة أيضًا. لقد فتحت التكنولوجيات الناشئة والتحرير المالى معًا الطريق أمام المستثمرين لكى يضعوا مدخراتهم في صناديق استثمارات وصناديق معاشات عملاقة ضغطت على الشركات من أجل تحقيق عوائد أعلى. وحصل الرؤساء التنفيذيون الذين حققوا ذلك على مكافآت سخية. أما من فشل منهم في ذلك فقد عوقب بالفصل. وفي النهاية، شكل اشتداد المنافسة على المستهلكين والمستثمرين ضغطًا على الشركات لكى تقلص جداول الأجور والمرتبات، الأمر الذي أضر العمال النقابيين بصفة خاصة.

لقد تفككت المؤسسات المحورية في الرأسمالية الديمقراطية في العصر غير الذهبى تمامًا - الشركات الاحتكارية الكبيرة، النقابات العمالية الكبيرة المنظمة بواسطة الصناعة، والحكومة الممثلة للمجتمعات المحلية والمصالح المحلية من خلال الوكالات التنظيمية. وفقد ما يسمى برجال الدولة في المؤسسات الكبري ما كان لديهم من قدرة على تقدير وزن مصالح مجتمعاتهم وموظفيهم. وانتقلت القوة إلى المستهلكين والمستثمرين. لقد حلت الرأسمالية الطاغية محل الرأسمالية الديمقراطية.

هل نُقِّر ما حدث؟ إن معظمنا - إن كنا صرحاء مع أنفسنا - له عقلية مزدوجة.

الفصل الثالث

العقـــــــــلية المزدوجـــــــــــة

في السنوات الأخيرة، وجد مشجعو الرأسمالية الأمريكية - سكان وول سترين، مناورو الأروقة فى كيه ستريت بواشنطن، سكان الأجنحة التنفيذية العليا وشقق السطح الفاخرة فى نيويورك، معظم المنتمين للحزب الجمهوري، كثير من الاقتصاديين، كتَّاب المقالات الافتتاحية فى صحيفة وول ستريت جورنال ومسوقو نظام السوق الحرة حول العالم - صعوبةً فى احتواء حماسهم للاقتصاد. فقد تضاعف الناتج القومى الإجمالي الأمريكى ثلاث مرات فعليًا منذ السبعينيات! وارتفع مؤشر متوسط داو جونز الصناعى من 1000 نقطة إلى أكثر من 13 ألف نقطة اليوم! أنظر إلى الابتكارات والاختراعات الرائعة ومجموعة المنتجات والخدمات الجديدة المتنوعة! إن المشجعين يزدرون ما يعتبرونه قيودًا على المزيد من الوفرة الرأسمالية - الضرائب، والقوانين، والنقابات العمالية، وأوجه عدم الكفاءة المرتبطة "بأوروبا القديمة" وأي شيء من شأنه أن يُعوِّق رفاهة المستهلك ومكسب المستثمر.

لكن اتجاهات أخرى أثارت قلق القيادات العمالية والناشطين المجتمعيين، ومعظم المنتمين للحزب الديمقراطي وبعض علماء الاقتصاد، وكثير من علماء الاجتماع وكتاب المقالات الافتتاحية فى صحيفة وول ستريت جورنال، وأنصار حماية التجارة، واليساريين المساندين لسلطة الشعب وحقوقه. انظر إلى كل العمال المتخلفين عن غيرهم! ومظاهر اتساع فجوة اللامساواة فى الدخل والثروة! وعدم استقرار الوظائف! وفقدان المجتمعات المحلية! وتدمير البيئة! وانتهاك حقوق الانسان فى الخارج! وسوف ينضم المحافظون أحيانًا إلى هذه الجوقة، لا سيما فيما يتعلق بما يسمى خشونة الثقافة الأمريكية وهوس صناعة الترفيه بالجنس والعنف المثيرين للغرائز والمدغدغين للمشاعر. بالنسبة لهؤلاء النقاد، كثيرًا ما يكون الأشرار رؤساء الشركات التنفيذيين الجشعين، والمؤسسات عديمة الأخلاق، وزمرة من النخب العالمية الثرية.

إن القصتين - ما أروع ما تحمله! ما أبشع ما تحمله! - كلتاهما تصفان جوانب الرأسمالية الطاغية فى القرن الحادي والعشرين. لكن كلاً منهما تبدو مضللة بصورة خطيرة إذا ما تم تناول كلٍ منهما على حدة. فكل واحدة تستبعد الأخري وهذا فى الواقع ما يعيبها. وتزدري كلٌ منهما أو تلوم قوي خيالية مضادة فى حين أن الهواجس المتصلة بالضمير والأخلاق موجودة فعليًا داخل كل واحد منا تقريبًا.

إن الحقيقة الغريبة هى أن معظمنا يفكر بعقليتين: فباعتبارنا مستهلكين ومستثمرين نحن نريد الصفقات العظيمة. وبوصفنا مواطنين نحن لانحب كثيرًا من الآثار الاجتماعية التي تفيض منها. وقد أقام نظام الرأسمالية الديمقراطية فى العصر غير الذهبى تمامًا توازنًا مختلفًا جدًا. حين ذاك، لم يكن حالنا كمستهلكين ومستثمرين جيدًا كما هو الآن، أما باعتبارنا مواطنين فقد كان حالنا أفضل.

ما هو التوازن المناسب؟ هل تستحق مكاسبنا كمستهلكين ومستثمرين الثمن الذي ندفعه الآن مقابلها؟ لا توجد لدينا طريقة حقيقية لمعرفة ذلك. فقد ذهبت مؤسسات الرأسمالية الديمقراطية القديمة والمفاوضات التي جرت فى إطارها. ولم تبرز مؤسسات جديدة لتحل محلها ولا تتوافر لدينا وسائل لتحقيق التوازن. وعادة ما تفوز رغباتنا كمستهلكين ومستثمرين لأن قيمنا كمواطنين لاتجد فعليًا وسائل فعالة للتعبير - بخلاف اللغة البليغة الانفعالية الموجهة ضد الأهداف الخاطئة. هذه هى الأزمة الحقيقية للديمقراطية فى عصر الرأسمالية الطاغية.

- 1 -

لقد أصبح توجيه انتقادات عنيفة لشركة وال - مارت موضة سائدة فى الأوساط التقدمية. فقد صاح السيناتور جو بايدن Joe Biden من فوق مبنى جمعية أيوا التاريخية فى دي موين قائلاً" "إن مشكلتى مع وال ـ مارت هى أنني لا أري أية مؤشرات على أنها تبالى بمصير أبناء الطبقة المتوسطة". حدث ذلك قبل الانتخابات الرئاسية لعام 2008 بأكثر قليلاًمن عامين، وكان بايدن ضمن عدد من الأشخاص الديمقراطيين الآملين الذين

أرادوا تجميل أوراق اعتماده كشخص مهتم بما كان يحدث للوظائف والأجور الأمريكية. "إنهم يتحدثون عن دفع 10 دولارات لهم فى الساعة ... كيف يمكنك أن تعيش حياة الطبقة المتوسطة بهذا المبلغ؟" [1].

لقد أصبحت وال - مارت صورة ناطقة لكل عيوب الرأسمالية الأمريكية لأنها حلت محل جنرال موتورز كتجسيد للاقتصاد. تذكر أنه فى الخمسينيات والستينيات حققت شركة جنرال موتورز إيرادات فاقت إيرادات أي شركة على وجه الأرض وكانت أكبر رب عمل فى أمريكا. وكانت تدفع لعمالها أجور الطبقة المتوسطة الحقَّة وتوفر لهم مزايا وظيفية سخية بلغ مجموعها 60 ألف دولار بدولارات اليوم. واليوم تدفع وال - مارت، أكبر شركة فى أمريكا من حيث الإيرادات وأكبر رب عمل فى الأمة، لموظفيها حوالى 17500 دولار سنويًا فى المتوسط، أو أقل من 10 دولارات فى الساعة ومزاياها الوظيفية هزيلة - لا يوجد معاش مضمون والقليل من المزايا الصحية- إن وجدت. وتفعل وال - مارت كل ما بوسعها لإبقاء الأجور والمزايا الوظيفية منخفضة. وقد أشارت المذكرات الداخلية فى 2005 إلى قيامها بتوظيف المزيد من العاملين بنظام الدوام الجزئى لتخفيض أعداد المدرجين فى قوائم الرعاية الصحية المتكبدة بواسطة الشركة، وفرض حدود قصوي للأجور على الموظفين العاملين المعينين لمدد طويلة لكى لا يستحقوا زيادات فى الأجور. يضاف إلى ذلك ما ذكرته من قبل عن كون وال - مارت معادية للنقابات العمالية بصورة عدائية.

كان رئيس وال - مارت التنفيذي فى 2007 هو هـ. لى سكوت H. Lee Scott. ولم يكن سكوت هو "المحرك تشارلى" ويلسون الذي رأي باعتباره الرئيس التنفيذي لشركة جنرال موتورز فى الخمسينات أنه لا يوجد فرق بين مصير الأمة ومصير شركته. فقد كان لدي سكوت منظور أقل عظمةً وفخامة لدور وال - مارت، حيث كان يري أن "بعض النقاد حسنى النوايا يعتقدون أن متاجر وال - مارت اليوم ينبغى - بسبب حجمنا - أن تلعب فى الواقع الدور الذي يُعتقد أن جنرال موتورز لعبته بعد الحرب العالمية الثانية، وهو تأسيس الطبقة المتوسطة التي كانت موجودة بعد الحرب العالمية والتي تفخر بها البلاد أشد الفخر. والحقيقة أن تجارة التجزئة لا تؤدي ذلك الدور فى هذا الاقتصاد"[2]. ولقد كان سكوت

على حق. فالمشكلة الحقيقية - وهى ليست من صنعه - هى أنه لم يعد ثمة شيء تقريبًا يؤدي ذلك الدور.

إن النقاش الخطابى حول وال - مارت ليس مثيرًا للاهتمام بقدر النقاش الذي يمكن أن يدور فى عقولنا إذا أدركنا ما هو معرض للخطر. فالملايين منا يتسوقون فى وال - مارت لأن أسعارها المنخفضة تروق لنا. وكثير منا يمتلكون أسهمًا فى وال - مارت من خلال صناديق الاستثمار أو صناديق المعاشات. ألا تتعرض وال - مارت، فى الحقيقة، للشحب بقوة بسبب خطايانا؟ وفوق كل شيء، إن الأمر لا يبدو كما لو كان سام والتون Sam Walton مؤسس وال - مارت وخلفاؤه قد أنشأوا أكبر شركة لتجارة التجزئة فى العالم بتصويب مسدس إلى رءوسنا وإجبارنا على التسوق هناك أواستثمار أي من مدخرات تقاعدنا فى الشركة.

إن بوسع وال - مارت أن تعطى موظفيها أجورًا ومزايا وظيفية أفضل، ولكن هل ستبقي تنافسيةً إذا فعلت ذلك؟ فى 2005، كان هامش ربحها على المبيعات حوالى ٪3.5، أي ما يعادل حوالى 6000 دولار للموظف الواحد. وإذاً من الناحية النظرية على الأقل، تتمتع وال - مارت ببعض القدرة على المناورة. وإذا قامت بزيادة أجور ومزايا جميع الموظفين العاملين بنظام الدوام الكامل (full-time) بمبلغ 3.50 دولارًا فى الساعة، فسوف يظل مجموع التكلفة الإضافية أقل من ٪3 من مبيعات وال - مارت فى الولايات المتحدة. ويمكنها استيعاب تلك التكلفة بأن ترفع أسعارها قليلاً أو تقنع بأرباح أقل إلى حد ما. لكن القِلَّة منا كمستهلكين لمنتجات وال - مارت هى التى سيسعدها أن تدفع الأسعار الأعلى. ومن المحتمل أن نذهب إلى مكان آخر بحثًا عن صفقات أفضل. ومما لا شك فيه أن القِلَّة منا كمستثمرين فى وال - مارت هى التى ستكون مسرورة بالأرباح الأقل. ومن الممكن أن ننقل نقودنا إلى حيث يمكن أن تدر علينا عائدًا أعلى. والحقيقة أنه بحلول عام 2006، أظهرت أرباح وال - مارت علامات دالة على تضاؤلها. وفي الربع الثانى من 2006 أعلنت الشركة فى تقاريرها المالية عن أول هبوط فى الأرباح خلال عشر سنوات. ويبدو أن زبائن الشركة وجدوا صفقات أفضل لدي بعض منافسيها وأن حملة الأسهم عثروا على فرص

استثمارية أفضل في أماكن أخري. فقد انخفض سعر سهم وال - مارت في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين بعد أن كان قد ارتفع بنسبة ‎1.100٪‏ في التسعينيات.

إن قضية أجور ومزايا وال - مارت المنخفضة نسبيًا - واشتراكنا الضمني في الجريمة كمستهلكين ومستثمرين في وال - مارت - تتضاءل في الأهمية بجانب تأثير وال - مارت على أجور ومزايا عشرات الملايين من العاملين الآخرين عبر الاقتصاد الأكبر. هنا كان اشتراكنا في الجريمة أكثر أهميةً. تذكر أن وال - مارت تحصل على صفقات عظيمة من أجلنا نحن المستهلكين من خلال الضغط على مورديها. وباعتبارها أكبر شركة في العالم، تتمتع وال - مارت بقوة تفاوضية ضخمة. وقد قال أحد المتحدثين باسم وال - مارت "إننا نطلب من موردينا أن يدفعوا التكاليف خارج سلسلة التوريد (أو الإمداد)"[3]. والمعنى المقصود هنا هو: إننا نطالب موردينا بضغط أجور ومزايا ملايين الأشخاص العاملين لديهم في الولايات المتحدة والخارج. وإذا لم يفعلوا سوف نشتري من منافسيهم المستعدين للقيام بذلك.

إن بإمكان موردي وال - مارت أن يخفضوا أسعارهم عن طريق اختراع منتجات وخدمات جديدة أفضل من القديمة، مع الاحتفاظ بجداول الأجور والمرتبات كما كانت من قبل في الوقت نفسه. ولكن لأن جداول الأجور والمرتبات تمثل ‎70٪‏ من تكاليف منشأة الأعمال النموذجية، فإن تأثر الأجور والمزايا الوظيفية سيكون أمرًا يكاد يكون حتميًا. وإذا تكلفت الوظائف مبالغ أكثر من اللازم هنا، سيقوم الموردون بتعهيدها للصين، جنوب شرق آسيا أو المكسيك أو إحلال الحاسبات الآلية والبرمجيات محل البشر.

كيف يمكن في اعتقادك أن تبيع وال - مارت بغير هذه الطريقة منظفًا بكسر من سعر علبة مسحوق تايد؟ أو أجهزة تليفزيون بـ 50 دولارًا وطابعات بـ30 دولارًا؟ أو برطمان جالوني من مخللات فلاسيك بالشبت - 12 رطلاً أي كمية تكفي سنة كاملة - بـ 2.98 دولار؟ تصور أن وال - مارت قاطرة بخارية (وابور الزلط) Steamroller عملاقة تتحرك في أرجاء الاقتصاد العالمي وتحطم تكاليف كل شيء في طريقها - بما في ذلك الأجور والمزايا الوظيفية فيما تضغط نظام الإنتاج بأسره. إن هذا الضغط الكبير هو السبب في أن

الباحثين عن الصفقات الذين تزدحم بهم متاجر وال - مارت يوفرون 100 مليار دولار على الأقل فى السنة. ويقدر بعض الدراسات الوفورات المتحققة بما يقرب من 200 مليار دولار(4). ويعادل ذلك أكثر من 600 دولار للأسرة الواحدة - وهذا ليس بالتغيير الضئيل بالنسبة لمتسوق وال - مارت النموذجى الذي يبلغ متوسط دخل أسرته 35 ألف دولار فى 2005.

إن وال - مارت هى أكبر قاطرة بخارية ولكن توجد أخريات كثيرات. فبسبب إزدياد قدرتنا كمستهلكين ومستثمرين على اختيار أفضل المنتجات وأدناها تكلفةً من مجموعة واسعة من البدائل، كان لا بد أن تصبح كل شركة تقريبًا هي نفسها قاطرتها البخارية. وهذا هو السبب فى أن أسعارًا كثيرة جدًا هي الآن أدني بالسعر الحقيقي للدولار، وعددًا كبيرًا جدًا من المنتجات والخدمات هي الآن أفضل مما كانت قبل عدة عقود، والسبب فى أن عددًا أكبر بكثير من الأمريكيين بات يستطيع الوصول إلى قدر أعظم بكثير من الوفرة والسخاء.

بالطبع لا تزال الأسواق الاستهلاكية بعيدة عن الكمال. حيث تحافظ بعض الشركات الكبيرة بشكل مؤقت على الاحتكارات من خلال براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف Copyrights أو انتهاج إستراتيجيات عدوانية لإرهاب المنافسين. وأحيانًا يجد المستهلكون صعوبةً فى مقارنة الأسعار أو يتم التأثير عليهم لشراء أشياء لا يحتاجون لها فى حقيقة الأمر - وهذا هو السبب فى كون صناعة الإعلان جزءًا ضخمًا من اقتصادنا إلى الدرجة التي نشهدها والسبب فى كون "ندم المشتري" ورطة شائعة إلى الدرجة التي نشهدها. ولكن على الرغم من هذه العيوب والنقائص إلا أنه خلال العقود العديدة الماضية، أصبحت السوق أكثر تجاوبًا مع ما يريده المستهلكون من أي وقت مضى.

إن الدليل يكمن فى الأرقام. (لكى أجعل المقارنات التالية ذات معنى، استخدمت قيمة الدولار فى سنة 2000). فالتليفزيون الملون الذي كانت قيمته 2227 دولارًا عندما تم إدخال التليفزيونات الملونة لأول مرة فى أواخر الخمسينيات أصبحت قيمته نصف ذلك المبلغ بحلول عام 1967. وبحلول عام 2000، كانت قيمته قد انخفضت إلى 175

دولارًا فقط، مما مكّن جميع العائلات الأمريكية من اقتنائه - ويشمل ذلك أكثر من ٪90من العائلات التي تضعها دخولها تحت خط الفقر[5].

وقد سلكت أفران الميكروويف نفس المسار. ففى 1955 كان يتعين عليك أن تدفع 1300 دولار ثمنًا لفرن الميكروويف. أما بحلول 1967 فقد كان ثمن فرن الميكروويف العادي 495 دولارًا. وبحلول عام 2002 هبط السعر إلى 208 دولارات[6]، الأمر الذي جعل أفران الميكروويف فى متناول جميع الأسر الأمريكية، بما فى ذلك ٪73من الفقراء. كذلك فقد انخفض سعر جهاز تسجيل الفيديو VCR بنفس المعدل تقريبًا، الأمر الذي سمح لنحو ٪78 من العائلات الفقيرة باقتنائه. وهبط سعر المذياع الترانزيستور من 228 دولارًا فى 1962 إلى 15 دولارًا فى 2000، وسعر الثلاجة من 2932 دولارًا إلى 1000 دولار[7].

كذلك فقد انخفض سعر الحاسب الآلي الشخصى العادي من 1300 دولار فى 1998إلي 770 دولارًا فى 2003. (علي غرار وال - مارت، تقوم شركة ديل كمبيوتر Dell Computer بتحديد تقدير تقييمى لكلٍ من مورديها أسبوعيًا فى إطار بحثها عن قطع غيار أفضل وأرخص). وفي هذه الأثناء، أصبحت الحاسبات الشخصية أقوي. ففى 1996، لم يكن بوسعك اقتناء ما هو أفضل من كمبيوتر يوضع على سطح مكتب مزود بسواقة صلبة سعة جيجابايت واحد. (الجيجابايت الواحد هو تقريبًا كمية الكلمات والبيانات فى جميع الكتب التي يمكن أن تستوعبها شاحنة بيك آب). وبعد مرور عشر سنوات أصبح بالإمكان تخزين جيجابايت واحد فى وحدة تخزين خارجية بحجم أصبعك السبابة (USB flash). وفي هذه الأثناء، بدءًا من التسعينيات، برزت إلى حيز الوجود الكاميرات الرقمية، التليفزيونات ذات الشاشات المسطحة، السواقات الصلبة الخارجية لتخرين نسخ احتياطية من البيانات، مشغلات الدي فى دي DVD، مشغلات الوسائط البصرية والسمعية (i Pods) الموجهات اللاسلكية، ثم واصلت التحسن. وعند كل مستوي للجودة، أصبحت أرخص أيضًا.

في الجيل الماضى، كانت الأسرة الأمريكية النموذجية تمتلك سيارة واحدة. أما بحلول عام 2006 فقد أصبحت تلك الأسرة تمتلك سيارتين. ويمتلك ثلث الأسر الأمريكية

الآن ثلاث سيارات أو أكثر. ولا يمثل ذلك خبرًا سارًا بصفة خاصة للبيئة أو قضية توفير الطاقة، ولكنه محل ترحيب من أفراد الأسرة الذين لم يعودوا مضطرين للانتظار لاقتراض سيارة الأسرة. وقد كان متوسط قيمة السيارة من حيث الدولارات الحقيقية أقل فى 2006 مما كان فى 1982، على الرغم من كونها مجهزة بوسائد هوائية، ومشغلات أسطوانات مدمجة(CD) ، وفرامل مانعة للغلق، ومواصفات أخرى كانت تعتبر خيارات كمالية ومترفة فى أوائل الثمانينيات[8]. وكما رأينا، فقد كان على الثلاث الكبار المنافسة بصورة أشد، وكان لدي المستهلكون شركات كثيرة أخرى لصناعة السيارات يمكنهم الاختيار من بينها.

في الصناعات المحررة، أبلى المستهلكون بلاءً حسنًا بصورة خاصة [9]. فقد انخفضت أسعار النقل بالشاحنات ٪30 من حيث الدولارات الحقيقية فيما بين 1980 و 2000 - وهو توفير كان له أثره على كل صنف يتم شحنه مسافةً طويلةً. كذلك فقد انخفضت تكلفة السفر الجوي لمسافات طويلة من حيث قيمة الدولارات الحقيقية، الأمر الذي مكّن ملايين الأمريكيين من السفر جوًا وكانوا من قبل عاجزين عن تحمل تكلفة ذلك. وبلغ متوسط تكلفة كل 100 ميل يقطعه الركاب جوًا (لا زلت استخدم قيمة الدولار فى عام 2000 كنقطة مقارنة) حوالى 35 دولارًا فى 1960. وبحلول عام 1980، انخفض السعر إلى حوالى 20 دولارًا وفي 2000 انخفض إلى أقل من 15 دولارًا. وفي 2005 ، أصبحت الرحلة الجوية العادية التى تبلغ مسافتها 1000 ميل ذهابًا فقط تتكلف ٪20 أقل مما كانت فى 2000 [10]. وقد أظهرت دراسة أجريت مؤخرًا أنه فى سنة 2000، كان المسافرون سيدفعون 20 مليار دولار أكثر مقابل أجور سفر جوي أعلى وخدمة أقل تواترًا لو لم توجد شركة الخطوط الجوية ساوث ويست أيرلاينز[11].

ألق نظرة على فاتورة تليفونك مع مراعاة التضخم (باستخدام قيمة الدولار فى 2000 أيضًا). إن متوسط سعر الأساس الشهري للخدمة التليفونية المنزلية ظل فى حدود 35 دولارًا خلال الخمسينيات والستينيات ولكنه انخفض إلى 18 دولارًا فى 1980. وفي عام 1983 كانت شركة ام سى آي MCI تتقاضى 37 سنتًا نظير المكالمة التى مدتها دقيقة واحدة بين سانت لويس وأتلانتا، فى حين كانت شركة بيل سيستمز Bell Systems لا

تزال تتقاضي سعرها القديم وهو 62 سنتًا؛ وقد انخفضت أسعار بيل لمواجهة المنافسة. كذلك فقد انخفض سعر المعدات التليفونية. فبعد أن انتزعت شركة ايه تى آند تى تنازلات متصلة بالأجور من موظفى شركة ويسترن إليكتريك Western Electric Company فى 1983، انخفضت قيمة جهاز التليفون العادي بمقدار الثلث تقريبًا. وقد هبطت أيضًا أسعار المكالمات لمسافات بعيدة. ففى الخمسينيات كان إجراء مكالمة تليفونية مدتها عشر دقائق أثناء النهار مع شخص موجود على مسافة 200 ميل تتكلف حوالى 15 دولارًا. أما بحلول عام 2000، فقد أصبحت نفس المكالمة تتكلف 8.5 دولارًا. وهبط عائد شركة تيليكوم للدقيقة الواحدة من حوالى 1.5 دولار فى 1980 إلى أقل من 25 سنتًا فى 2003 (12). وأنا أتصل الآن بأصدقاء لى فى أوروبا وآسيا عبر الإنترنت مجانًا.

بالطبع لم يصبح كل شيء أرخص ثمنًا من حيث القيمة الحقيقية للدولار. فقد ارتفع سعر الرعاية الصحية إلى عنان السماء. لكن السبب فى ذلك يعود جزئيًا إلى أن التنافس على دولارات المستهلك والمستثمر أطلق موجة من الأجهزة الطبية والأدوية الجديدة. والنتيجة هى صحة أفضل لمعظم الناس. فحينما وُلدت فى 1946، كان من المتوقع أن يعيش الشخص الأمريكي العادي 66.7 سنة. (ومن هنا لم يكن الضمان الاجتماعى الذي يتم منحه فى سن الخامسة والستين إنجازًا عظيمًا). أما الشخص المولود فى 2006 فيمكن أن يتوقع أن يعيش ثمانين عامًا. كما أن الشيخوخة لم تعد كما كانت من قبل أيضًا. فقبل أربعين عامًا، كان من هم الستينيات من عمرهم يقضون أيامهم وهم جالسون فى المقاعد الهزازة وإلي طاولات لعب الورق. أما اليوم فيسافر من هم فى السبعينيات والثمانينيات من عمرهم ويستمتعون بحياة جنسية نشيطة ويمارسون الألعاب الرياضية. ويلعب والدي البالغ من العمر 93عامًا الجولف ثلاث مرات أسبوعيًا.

لقد أصبحت الجراحة أسهل وأكثر نجاحًا. فقبل عشرين عامًا كنت لا أكاد أستطيع المشى ولكننى خضعت لجراحة لاستبدال مفصلى الوركين فى جسمى معًا وأصبح المشى الآن أمرًا سهلاً. كذلك فقد أصبح معدل الإصابة بأمراض القلب المفضية إلى الوفاة أدنى بنسبة 60٪ مما كان فى عام 1950 (معدلاً فى ضوء الزيادة فى حجم السكان). كذلك فقد

انخفض معدل وفيات السرطان. وانخفض معدل وفيات الأطفال بنسبة ٪44 منذ 1980، وذلك طبقًا لمراكز مكافحة الأمراض Centers for Disease Control. وبفضل الأدوية الجديدة، تخلص ملايين الأشخاص من الآلام المزمنة التي كانوا يعانون منها، وتم إخراج ملايين غيرهم من الإكتئاب واستعاد الأشخاص المصابون بالإيدز حياتهم.

بالطبع لا يزال نظام الرعاية الصحية يواجه مشكلات. فهو عديم الكفاءة بصورة كبيرة. وخلقت عاداتنا الغذائية السيئة وباءًا من البدانة. ولا يتمتع 47 مليون مواطن أمريكى بتأمين صحى ويجب عليهم استخدام غرف الطوارئ فى المستشفيات عندما تعتَّل صحتهم بدرجة خطيرة. ومع ذلك فمعظمنا أوفر صحةً بكثير مما كنا قبل أربعة عقود.

ارتفعت أسعار المنازل أيضًا ولكنها الآن أكبر وأفضل تجهيزًا بوجه عام. فقد أصبح تكييف الهواء مكونًا ثابتًا فى المناخات الدافئة؛ ومثله التدفئة المركزية فى المناخات الباردة[13]. كما ارتفعت تكلفة التعليم الجامعى ارتفاعًا حادًا، ولكن لا يمكنني تبرير الزيادة، برغم أننى قمت بالتدريس فى العديد من مؤسسات التعليم العالى رفيعة المستوي. ويعد التعليم العالى صناعة فريدة فى ضيق تفكيرها وطبيعتها المحافظة تستعصى اقتصادياتها على التبرير العقلانى إلى حد كبير[14].

- 2 -

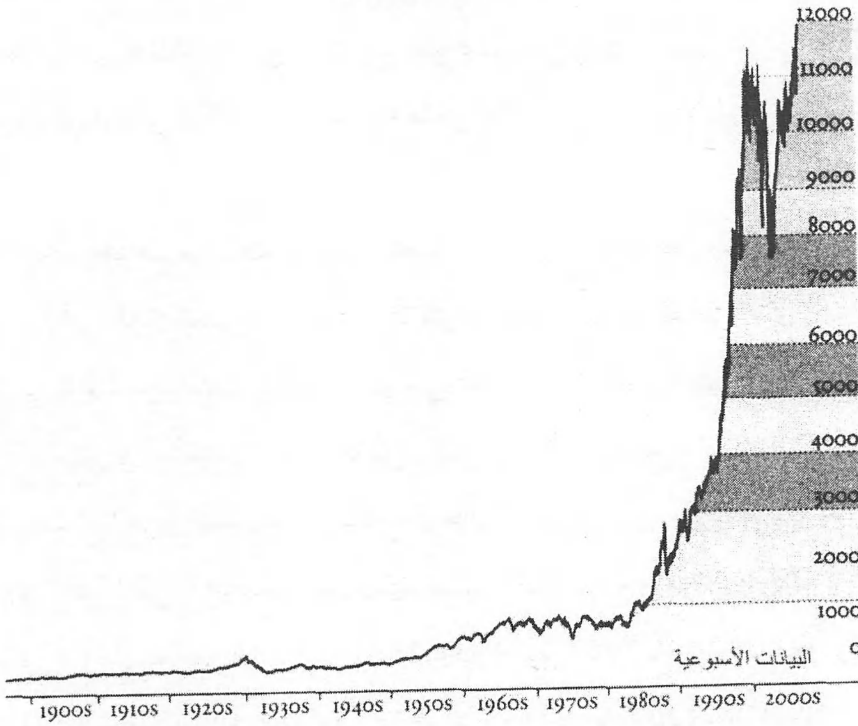
إن أسواق رأس المال - وتشمل بورصات الأوراق المالية، البنوك والمؤسسات المالية الأخري وصناديق سوق المال - أكفأ بكثير مما كانت قبل عدة عقود، وإن كانت لا تزال أبعد ما تكون عن الكمال. وتعكس أسعار الأسهم الإيرادات المتوقعة وليس الإيرادات الحالية، ويرتكب المستثمرون أحيانًا أخطاءً جماعية كبيرة - كما فعل كثيرون منا فى نهاية التسعينيات بالاستثمار فى فقاعة الإنترنت ثم المعاناة من العواقب عندما إنفجرت فى 2000. وتستطيع الشركات حجب المشكلات من خلال التلاعب فى الحسابات - على الأقل لبعض الوقت - مثلما فعل المديرون التنفيذيون فى شركة إنرون Enron. ولا تمثل

صناديق الاستثمار وصناديق المعاشات التي نأتمنها على نقودنا أفضل مصالحنا دائمًا، لا سيما إذا كانت تربطها علاقات مربحة بنفس الشركات التي تستثمر فيها الأموال نيابةً عنا. علاوة على ذلك، تتبنى وول ستريت نظرة للمستقبل مشهورة بأنها تنم عن قلة التبصُّر والتمييز، حيث تنظر للنتائج الربع سنوية بدلاً من الأداء على المدي الأطول.

ولكن بالرغم من ذلك كله، فقد انتصر المستثمرون مثلما فعل المستهلكون تمامًا. فأسواق رأس المال تعتبر البارومترات الأكثر حساسيةً المتاحة لقياس مدي حسن قيام المديرين التنفيذيين باعتصار القيمة من أي شيء خاضع لإدارتهم ورقابتهم من أجل مكافئتنا نحن المستثمرين. وأعود فأكرر أن الدليل يكمن فى الأرقام. فمع قيام النظام الاحتكاري القديم بإفساح الطريق للمنافسة - والسماح لرجال المال المغامرين بالضغط على الشركات من أجل أرباح أعلى - صعدت قيم الأسهم بصورة حادة. وسجل مؤشر متوسط داو جونز الصناعى 1000 نقطة فى 14 نوفمبر 1972. وفي 8 يناير 1987 بلغ 2000 نقطة. وفي 17 أبريل 1991 تخطى 3000 نقطة. وفي 23 فبراير 1995 سجل 4000 نقطة؛ و 8000 نقطة فى 16 يوليو 1997 و 11 ألف نقطة فى 3 مايو 1999. ثم هبط المؤشر عندما انفجرت فقاعة الإنترنت ولكنه عاد إلى مستواه المرتفع السابق وسجل 12 ألف نقطة فى 29 أكتوبر 2006 ، ثم 13 ألف نقطة فى 25 أبريل 2007. وبرغم أن الوصول إلى كل علامة طريق milestone أصبح أسهل بصورة تدريجية برغم أن بعض الاستثمارات أثبتت أنها ذات طبيعة هادفة إلى المضاربة، إلا أن المستثمرين أصبحوا أكثر ثراءً.

شكل 1 ـ 3

صعود مؤشر داو جونز



المصدر: مؤشرات داو جونز

لم تنتج هذه الزيادة الهائلة فى الثروة من تخفيضات رونالد ريجان الضريبية فى جانب العرض على النحو الذي لا يزال بعض الاقتصاديين المحافظين يعتقدونه. فقد تسارع أداء داو جونز بعد أن رفع جورج بوش الأول George Bush وبيل كلينتون الضرائب. فقد عكس بدرجة كبيرة ازدياد قدرة الشركات على توليد الأرباح، فى الوقت الذي سارت فيه على الطريق المؤدي إلى الرأسمالية الطاغية. وقد كان لدي كبار المديرين التنفيذيين حوافز قوية على أن يكونوا أكثر كفاءةً: فقد هددنا باعتبارنا مستهلكين بنقل أعمالنا إلى أماكن أخرى ما لم يؤدوا عملهم على أعلى مستوي ممكن من الكفاءة، وهددنا باعتبارنا مستثمرين بنقل أموالنا إلى أماكن أخرى ما لم يحققوا عائدًا جيدًا على استثماراتنا. وقد نتج عن الضغط الذي مارسناه – من خلال وسطاء إستهلاكيين مثل وال – مارت أو وسطاء استثماريين فى وول ستريت – تحقُّق ثروة لافتة للنظر لرؤساء الشركات التنفيذيين وأصحاب الأعمال المالية

المغامرين - كما سنشرح فيما يلى - أو فقدان مفاجى للوظائف بالنسبة لغير الناجحين منهم - كما رأينا سابقًا.

بحلول أواخر التسعينيات، كان معظم العائلات الأمريكية قد أصبحت حملة أسهم، حيث قامت بتوظيف مدخرات التقاعد فى سوق الأوراق المالية أو ضمن خطط 401 (K) أو خطط مدخرات المعاش الأخري. ويمتلك المساهم التقليدي ما يساوي 5000 دولار تقريبًا فقط، لكن ذلك يكفى لجعله يولى اهتمامًا شديدًا بما إذا كان أداء داو صاعدًا أم هابطًا. وتنافس الصفحات المالية - التي كانت قراءتها مقصورة على الأشخاص فاحشى الثراء يومًا ما - الآن الصفحات الرياضية فى إثارة الاهتمام العام.

لقد جعلت المنافسة المتزايدة علينا كمستهلكين ومستثمرين الاقتصاد بأسره أكثر إنتاجيةً. فلكى يكونوا ناجحين، كان لا بد أن ينقل رؤساء الشركات التنفيذيون والممولون الأموال والآلات والمصانع والأصول الأخري إلى حيث يمكن أن تحقق أقصى قيمة. وكان لا بد أن يستثمروا أيضًا فى منتجات وخدمات أفضل، وفي أساليب أرخص لصنعها وتسليمها. وبالطبع فقد قاموا بنقل أو تنزيل أو ترقية أو تسريح ملايين البشر. ونتيجة لهذا كله، تضاعف الناتج المحلى الإجمالى الأمريكى ثلاث مرات من حيث الحجم فيما بين 1973 ، 2006 ، معدلاً فى ضوء التضخم. ويقدر الاقتصاديون أنه أثناء هذه السنوات ازدادت الإنتاجية بنسبة ٪80 تقريبًا. ففى عام 2006 كان ارتفاع إنتاج العمال الأمريكيين فى الساعة الواحدة بنسبة تربو على ٪30 من إنتاجهم قبل عشر سنوات فقط.

مع انتقال القوة الاقتصادية إلى المستهلكين والمستثمرين، وابتعادها عن المؤسسات الكبيرة والعمال النقابيين، أصبح التضخم أكثر اعتدالاً بكثير. ففى العصر غير الذهبى تمامًا تفاوضت منشآت الأعمال الكبيرة وقوة العمل الكبيرة على حزم للأجور حددت الأجور السائدة فى معظم جوانب الاقتصاد. أما الآن فيتمتع العمال الذين يتقاضون أجورهم بالساعة بقدرة ضئيلة على المطالبة بأجور أعلى والحصول عليها، وبالمثل يتمتع معظم الشركات بقدرة محدودة على رفع الأسعار. ويعنى ذلك أن الاقتصاد بأسره يمكن أن يتحرك بمعدل أسرع وعند مستوي أدنى للبطالة، دون التعرض لمخاطرة خروج الأجور والأسعار عن

نطاق السيطرة. إن الاقتصاد الكلى منتج ومرن بدرجة كافية بحيث تكون مخاطرة التضخم أقل عندما يرتفع الطلب. وكما أشرنا من قبل، فقد فهم آلان جرينسبان هذا الواقع قبل معظم الاقتصاديين الآخرين .

- 3 -

لكن معظمنا ليسوا مجرد مستهلكين ومستثمرين. فنحن نعمل أيضًا لنكسب رزقنا. وإذا لم ترتفع أجورنا ومزايانا الوظيفية بنفس معدل نمو الاقتصاد الكلى، فمن المحتمل أن نشعر أننا لا نحرز تقدمًا.

إذا لم نكن أشخاصًا مغرقين فى النرجسية، فإن اهتماماتنا لا تكون مقصورة على وظائفنا وأجورنا ومزايانا الوظيفية. فالكثير من آبائنا يعملون أو يعمل أبناؤنا، ويعمل أيضًا أخواتنا وأبناؤهم، وأصدقاؤنا وزملاؤنا، وأباؤهم وأبناؤهم. ويركز الاقتصاد، كنظام علمي، على مجال للاهتمام الشخصى مقيد بدقة بما يعرِّفه المحللون فى الوكالات الإحصائية الحكومية "بأسرة" أو "عائلة" الإنسان. لكن مثل هذه الفئات إعتباطية. وذلك لأن قدرة البشر على المشاركة الوجدانية – أي الشعور بالمسئولية والولاء والصلة البشرية البسيطة – تتجاوزها بكثير.

إننا أفراد أيضًا فى مجتمعات، ومشاركون فى حياة أحيائنا السكنية، وأعضاء فى ديمقراطية، ووطنيون. وبعضنا مستعد للموت، راضين فى سبيل بلادنا. ولا تقول النماذج الاقتصادية القياسية الكثير عن أيٍ من مشاعر الإيثار هذه. ولكننا كمواطنين يمكن أن نكترث كثيرًا إذا كانت وظائف معظم الناس غير آمنة والأجور ثابتة، وإذا استحوذ عدد صغير نسبيًا من الناس على معظم ثروة الأمة. ومن الممكن أن يساورنا القلق أيضًا بشأن اختفاء شوارعنا التجارية الرئيسية لأن صغار تجار التجزئة لم يعودوا قادرين على منافسة كبار تجار التجزئة. ومن الممكن أن يعترينا الشعور بالضيق والانزعاج لأن الشركات تنتج انبعاثات ضارة تسبب ارتفاع حرارة الأرض (أو ظاهرة الاحتباس الحراري)، أو تدوس بأقدامها حقوق الإنسان فى الخارج. أو تشبع أحط غرائزنا من خلال دغدغة مشاعرنا الجنسية وتقديم الإثارة العنيفة، أو تحاول ملء بطون أطفالنا (وربما بطوننا) بأغذية رديئة غير ذات قيمة.

هنا أيضًا يبدو الحد الفاصل بين المصلحة الذاتية المستنيرة والمشاركة الوجدانية العريضة غائمًا وضبابيًا. على سبيل المثال: أنا أريد أن أري الفقراء متعلمين وجزءًا من قوة العمل - فإذا لم يحدث ذلك، سوف ترتفع معدلات الجريمة ويزداد احتمال أن تهدد حياة أحبائنا؛ إذ من الممكن أن يعتدي على أحد أبنائى أو على شخصيًا حَدث فقير يعتقد أنه لا مستقبل له فى الاقتصاد المشروع. وبالمثل، أنا قلق بشأن اختفاء شوارعنا التجارية الرئيسية ليس فقط لأننى أهتم بصغار تجار التجزئة ولكن أيضًا لأنني تعودت على الاستمتاع بالتنزه فيها. ولا تهدد ظاهرة الاحتباس الحراري كوكب الأرض فقط بل تهدد أيضًا بإحداث تآكل فى الشواطئ التي أحب أن أسير عليها. وأنا لا أريد أن تحتوي شبكة الإنترنت على الكثير من المواقع الإباحية التي يسهل الدخول إليها لأننى لا أريد لأحفادي أن يشاهدوها.

هذه القضايا المرتبطة بالأمن الاقتصادي، والعدالة الاجتماعية، والمجتمع، وبيئتنا المشتركة، وآداب السلوك كانت محورية بالنسبة للرأسمالية الديمقراطية كما عرفناها فى العصر غير الذهبى تمامًا. لقد كانت - ولا تزال - قضايا تهمنا بصفتنا مواطنين. ولكن مع انتقال القوة لنا كمستهلكين ومستثمرين، تراجعت هذه القضايا من حيث الاهمية. لقد دخلنا فى صفقة فاوستية. إذْ أن الاقتصاد القائم اليوم يمكنه أن يعطينا صفقات عظيمة لأنه يعاقبنا بطرق أخرى. ونستطيع نحن لوم المؤسسات الكبيرة، لكننا أبرمنا هذه الصفقة مع أنفسنا فى غالب الأمر.

ومع ذلك، من أين تأتي الصفقات العظيمة فى اعتقادنا؟ إنها تأتي فى جانب منها من الأجور والمرتبات الأدنى - من العمال الذين يجب أن يقنعوا بأجور ومزايا وظيفية أدنى أو يضطروا للحصول على وظائف جديدة تكون أجورها أقل فى معظم الأحيان. وهى تأتي أيضًا من كبار تجار التجزئة الذين يُجْهزون على شوارعنا التجارية الرئيسية لأنها تعرض سلعها بأسعار أدنى من الأسعار التي يفرضها تجار التجزئة المستقلون هناك. وهى تأتى من الشركات التي تتخلى عن ولاءها لمجتمعات محلية معينة وتتحول إلى سلاسل توريد عالمية تدفع قروشًا قليلة لأطفال فى الثانية عشرة من عمرهم فى إندونيسيا. إنها تأتى من رؤساء الشركات التنفيذيين الذين تُدفع لهم مرتبات ومكافآت طائلة، ومن الشركات فى

أنحاء العالم التي تتسبب أنشطتها فى الإضرار بالبيئة و - فى بعض الأحيان - من الشركات التي تقدم لنا العنف أو الإباحية أو أطعمة ومشروبات عديمة القيمة الغذائية .

أنت وأنا متواطئون فى الجريمة. فباعتبارنا مستهلكين ومستثمرين، نحن نجعل العالم بأسره يدور. وأصبحت الأسواق سريعة الاستجابة لرغباتنا بصورة غير عادية طول الوقت. ومع ذلك تسيطر على معظمنا عقلية مزدوجة، وأصبح المواطن فينا ضعيفًا وعاجزًا نسبيًا. لقد انتصرت الرأسمالية الطاغية. ولم تنتصر الرأسمالية الديمقراطية.

- 4 -

عندما نجد صفقات عظيمة بالنسبة للسيارات، والثلاجات، وإطارات الصور أو أي سلعة مصنوعة أخرى تقريبًا، يكون ذلك غالبًا لأن الأمريكيين الذين قاموا بقولبة (تشكيل) أو تركيب أو ضم أو تثبيت هذه الأشياء بمسامير إما قبلوا تخفيضات فى الأجور والمزايا الوظيفية أو فقدوا وظائفهم كليًا. لقد انخفضت أجورهم أو اختفت وظائفهم على الطريق إلى الرأسمالية الطاغية، لأن - كما رأينا فى الفصل السابق - برمجيات أوعاملاً أجنبيًا أو عاملاً غير نقابى فى الولايات المتحدة استطاع إنتاج السلعة بشكل أرخص. وقد وجد معظم العمال المفصولين وظائف جديدة، ولكن غالبًا فى الاقتصاد الخدمى المحلى - فى متاجر التجزئة، والمطاعم، والفنادق والمستشفيات - ذي الأجور والمزايا الوظيفية الأقل. وطبقًا لمسح العمال المفصولين الذي أجرته وزارة العمل فى 2000، فقد وجد عمال التصنيع الذين فقدوا وظائفهم بسبب منافسة الواردات الأجنبية وظائف جديدة كان متوسط أجورها يقل بنسبة ٪13 عن الوظائف التي فقدوها. وحصل عمال التصنيع الذين فقدوا وظائفهم لأسباب أخرى - مثل قيام رب العمل باستبدالهم بماكينات آلية وبرمجيات - على وظائف كان متوسط أجورها أقل بنسبة ٪12 من وظائفهم القديمة [15].

عندما نجد صفقات جيدة متعلقة بالخدمات، فأغلب الظن أننا نخفض بصورة غير مباشرة أجور ومزايا شخص آخر فى أمريكا. ولنقل مثلاً أننا ندخل على الإنترنت بحثًا عن أجرة سفر جوي منخفضة التكلفة. لقد أثر قيام ملايين المسافرين بالشيء نفسه على أشخاص مثل شانون ويرهام Shannon Wareham المضيفة الجوية بشركة نورث ويست

البالغة من العمر 29 عامًا التي أجرت معها صحيفة نيويورك تايمز مقابلة فى 2006 فى الوقت الذي كان أحد قضاة الإفلاس ينظر فى مسألة ما إذا كان ينبغى السماح لشركة نورث ويست بفرض المزيد من تخفيضات الأجور وحظر الإضرابات. وبعد العمل لدي نورث ويست مدة سبع سنوات، أصبحت ويرهام تكسب أكثر من 30 ألف دولار فى 2005 ولكنها توقعت فى 2006 أن تكسب ما يقارب 21 ألف دولار بسبب التخفيضات التي كانت شركة نورث ويست تطالب بها. وقد كتبت تقول فى خطاب موجه للقاضى: "إننى خبيرة فى العيش فى حدود مواردي المالية. فليس لدي تكييف هواء، كابل تليفزيونى، خاصية الانتظار على هاتفى، إنترنت عالية السرعة أو سيارة. وأعيش فى شقة ستوديو مساحتها 230 قدمًا مربعً فى شارع 142 فى حى هارلم . ومع ذكل خلال الشهرين الماضيين لم تتبق لدي نقود أشتري بها طعامًا بعد تسديد فواتيري واضطرت لاستخدام بطاقتى الائتمانية لأوفر لنفسى الطعام[16].

إننا ندفع المرتبات والمزايا الوظيفية للهبوط أيضًا عندما ننقل مدخراتنا من صندوق إلى آخر لنحصل على معدل عائد أعلى. ومن بين الأصوات التي تطالب الشركات بإجراء تخفيضات جريئة فى التكاليف مديرو المؤسسات الخيرية الكبيرة وصناديق تقاعد المعلمين الجامعيين وصناديق معاشات النقابات. وتعمل المنافسة على الأموال التي تستثمرها هذه الصناديق بالنيابة عن منتفعيها بمثابة عجلة موازنة بالنسبة لكل شيء آخر. ومن الذي يضغط عليها لتحصل على عوائد أعلى؟ أنا وربما أنت. فإذا لم يحصل مدير المحفظة المسئول عن صندوق تقاعد المعلمين الذي أنتمى إليه على أفضل عائد ممكن على مدخراتى، فسوف أنتقل إلى صندوق آخر. وآنا أستطيع الآن تغيير الصناديق بصورة أسهل من أي وقت مضى. وكل ما أحتاجه هو نقرة على صندوق آخر يظهر عوائد أعلى. ويعلم كل مدير صندوق ذلك ويتصرف وفقًا له. وإذًا فنحن ندفع رؤساء الشركات التنفيذيين بصورة غير مباشرة إلى تقليص الأجور والمزايا الوظيفية. بل ربما أكون أمارس الضغط على رؤساء الشركات التنفيذيين لكى يحاربوا النقابات العمالية التابعين هم لها.

أحيانًا يقوم رؤساء الشركات التنفيذيون فعلاً بصقل وتطوير مهارات موظفيهم لجعلهم أكثر إنتاجيةً ويستحقون كل قرش فى الأجور والمزايا الوظيفية الجيدة. وتقوم شركة تجارة التجزئة الكبيرة كوستكو Costco بتدريب موظفيها تدريبًا جيدًا لكى يتعرفوا على السلع ويساعدوا الزبائن وتدفع لهم أجورًا جيدة. ففى عام 2005 كان متوسط أجرهم فى الساعة 17 دولارًا، وهو متوسط أعلى بأكثر من 40٪ من متوسط أجر العاملين فى نادي سام Sam's Club التابع لشركة وال - مارت. وتقدم شركة كوستكو أيضًا خطة صحية سخية. ويفترض بعض المراقبين أنه إذا كان بوسع كوستكو أن تفعل ذلك فإن وال - مارت تستطيع ذلك هي الأخري. لكن التدريب الأفضل يبرر الأجور والمزايا الوظيفية الأعلى فقط إذا كان المستهلكون على إستعداد لدفع مقابل لها فى صورة أسعار أعلى. وشركتا كوستكو ووال - مارت ليستا منافستين مباشرتين لبعضهما فى حقيقة الأمر، لأن دخل عميل كوستكو العادي كان 74 ألف دولار فى 2005 أي أكثر من ضعف دخل عميل وال - مارت العادي[١٧] . كما أن أسعار كوستكو أعلى عمومًا من أسعار وال - مارت. ويتلقي عملاء كوستكو خدمة أفضل يفترض أنهم مستعدون لدفع مقابل مالى لها.

علي مدي سنوات كثيرة كنت أنشر دعوتي إلى معاملة الموظفين كأصول قيمة ولا زلت أؤمن بذلك. لكن المبلغ الذي تستطيع شركة ما إنفاقه على العاملين يتوقف على مقدار القيمة التي يولدها هؤلاء الأفراد. وإذا لم تستطع كوستكو تحميل الأجور والمزايا الأعلى على عملائها فى صورة أسعار أعلى، فسوف تضطر لاقتطاعها من أرباحها، الأمر الذي سيثير ضيق المستثمرين وإستيائهم. والحقيقة أن وول ستريت لم تكن راضيةً عن كرم رئيس كوستكو التنفيذي جيم سينجال Jim Sinegal نحو موظفيه. وقد عبر أحد المحليين عن ذلك فى 2004 بقوله "من منظور المستثمرين، تعتبر المزايا الوظيفية فى كوستكو سخية بصورة مبالغ فيها. إن الشركات العامة فى حاجة لرعاية مصالح المساهمين أولاً" (18). وشكا محلل فى البنك الألماني Deutsche Bank من أنه فى كوستكو "الأفضل لك أن تكون موظفًا أو عميلاً من أن تكون مساهمًا". وحينما اعترض المحللون على قيام سينيجال بمطالبة العاملين لديه بتحمل 4٪ فقط من تكاليفهم الصحية، رفع النسبة إلى 8٪، ولكنها ظلت أقل

بكثير من المتوسط فى قطاع تجارة التجزئة وهو 25٪ . وقد دفع ذلك إيم كوزلوف Emme Kozloff محللة الأسهم بشركة سانفورد سى بيرنستاين وشركاه Sanford C. Bernstein & Co. إلى الإقرار بأن "سينيجال" محسن أكثر مما ينبغى. إنه محق فى أن الموظف السعيد موظف منتج على المدي الطويل ولكنه يستطيع إجبار الموظفين على تحمل قدر أكبر قليلاً من العبء" [19]. دعونى أذكركم بأن السيدة كوزلون لا تملى على سينيجال ما يجب أن يفعله، بل هى تقدم النصح والمشورة للأفراد القائمين على إدارة صناديق الأوراق المالية بشأن الخطوات الواجب عليهم اتخاذها لتعظيم قيمة أسهمنا - ويشكل ذلك ضغطًا على سينيجال. وهكذا فإننا نطلب من سينيجال بصورة غير مباشرة - هنا من جديد - أن يكون أقل كرمًا.

يؤثر سعينا وراء الصفقات العظيمة أيضًا على مديري المستوي الأوسط ومهندسى البرمجيات. ففى سبتمبر 2006 - على سبيل المثال - أعلنت شركة إنتل Intel عن اعتزامها إلغاء 10500 وظيفة، أي حوالى 10٪ من قوة العمالة لديها. وقد وصف المحللون إجراء خفض التكاليف هذا بأنه ضروري إذا كان لدي إنتل أي أمل فى استعادة حصتها السوقية من منافستها أدفانسد مايكرو ديفايسيز Advanced Micro Devices (AMD) فى مبيعات المعالجات الدقيقة المستخدمة فى الحاسبات الآلية. والحقيقة أن كثيرًا من المحللين شعروا بخيبة أمل حيال عدم قيام إنتل بإلغاء عدد أكبر من الوظائف، وهبط سعر سهمها عند ذيوع الخبر. وبحلول عام 2007، وبعد حرب أسعار طاحنة، كانت شركة AMD فى موقف الدفاع وبدأت إنتل تستعيد حصتها السوقية. إننا من خلال البحث بلا هوادة عن صفقات عظيمة متعلقة بحاسبات آلية أقوي بصورة مطردة، مارسنا ضغطًا على AMD وإنتل معًا.

إن النتيجة الإجمالية هى "أن أمريكا تعد اليوم أكثر إنتاجيةً مما كانت قبل عشرين أو ثلاثين عامًا، لكن معظم الناس لم يشتركوا فى الغنيمة بدرجة كبيرة. ولو أن متوسط دخول الأسر الأمريكية واصل النمو بنفس معدل نمو الإنتاجية خلال الأعوام الثلاثين الماضية، لزاد دخل الأسرة العادية بمبلغ 20 ألف دولار فى 2006 عن دخلها الفعلى.

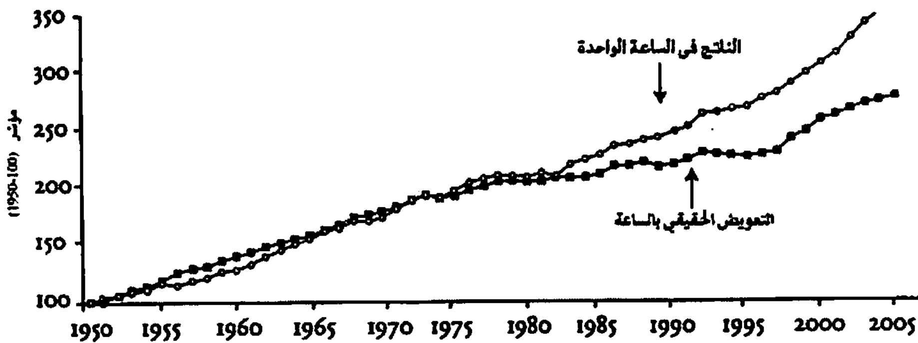
في هذه الأثناء، تراجعت المزايا الوظيفية الموفرة بواسطة أرباب العمل. تذكر أن التغطية الصحية الكاملة كانت هى القاعدة فى عقود الأجور إبان العصر غير الذهبى تمامًا.

ولكن مع تحول الاقتصاد، انخفضت نسبة الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم التي تقدم تغطية كاملة بصورة مطردة من ٪74 فى 1980 إلى ٪18 فى 2005 [20]. وفي وقت أقرب وتحديدًا فى 1988، قدم ثلثا أرباب العمل من كبار ومتوسطي الحجم (الذين يبلغ حجم العاملين لديهم 200 فأكثر) تأمينًا صحيًا لموظفيهم الحاليين للتقاعد. وبحلول عام 2005، انخفضت النسبة إلى حوالى الثلث[21].

في 1980، قدم أكثر من ٪80 من الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم لموظفيها معاشًا تقليديًا ذا مزايا محددة، ضمن لهم مبلغًا ثابتًا من المال كل شهر بعد تقاعدهم. وبحلول 2006 انخفضت النسبة إلى ما يزيد قليلاً على الثلث فقط. وقامت شركات هيوليت - باكارد Hewlett-Packard وفيريزون Verizon وموتورولا Motorola وآي بى ام IBM جميعًا بإنهاء معاشاتها التقليدية، واستبدالها بخطط مساهمات محددة لا تقدم أي ضمان على الإطلاق. وفي أفضل الأحوال، وضع أرباب العمل بعض النقود فى صندوق خاص (kitty) تبعًا للمبلغ الذي يساهم به الموظف. ولا يسهم ثلث مجموع العاملين بأي شيء، وهو ما يعنى أن أرباب عملهم لا يساهمون بشيء أيضًا.

شكل 2 ـ 3

الإنتاجية مقابل التعويض فى الفترة من 1950 إلى 2005



المصدر: وزارة العمل الأمريكية، مكتب إحصائيات العمل

إن المتهم الرئيسى لم يكن جشع الشركات أو عدم حساسية الرؤساء التنفيذيين بل الضغط المتزايد على الشركات من جانب المستهلكين أمثالك وأمثالى الذين يريدون صفقات أفضل، ومن جانب المستثمرين أمثالنا الذين ينشدون عوائد أفضل. لم تقصد أنت أو أنا هذه النتيجة، وربما لا يروق لنا ما حدث لأجور ومزايا أشخاص كثيرين - ربما نكون نحن أو أبناؤنا ضمنهم - نتيجةً لذلك. ولكن يمكننا أن نتجاهل بأمان هذه التطورات طالما أننا لا نصل نصف دماغنا الخاص بالمستهلك والمستثمر بالنصف الآخر الخاص بالمواطن. والأسهل هو إلقاء لوم بلاغى على الوسطاء بين النصفين - المؤسسات، رؤساء الشركات التنفيذيون، وول ستريت ووال - مارت.

ثمة نتيجة أخرى لأفعالنا وهي تناقص الأمان الاقتصادي. ففى السنوات غير الذهبية تمامًا شغل الأشخاص المسئولون عن إعالة أسرهم وظائف مستقرة وارتفعت أجورهم ومرتباتهم بصورة تدريجية وقابلة للتنبؤ بها بمرور الوقت. ولكن منذ أن انهار النظام القديم، أصبحت الوظائف والدخول أقل قابليةً للتنبؤ بها. وأغلقت بعض المصانع أبوابها، وظهرت مصانع جديدة فى أماكن أخرى - بعيدة عادةً. واختفت شركات، لتظهر أحيانًا فى صورة مختلفة بعد إشهار إفلاسها أو فى صورة شركة تابعة لشركة أخري. وأنهيت خطوط المنتجات القديمة أو الخدمات النمطية، وأدخلت أخرى جديدة. وأزاحت البرمجيات الجديدة بتطبيقاتها "القاتلة" البرمجيات المنافسة الأقدم، وقوضت أحيانًا صناعات بأكملها. وقد أطلق عالم الاقتصاد جوزيف تشومبيتر Joseph Schumpeter على ذلك وصف "التدمير الخلّاق" - نتاج المنافسة غير المقيَّدة التي هى جوهر الديناميكية الاقتصادية. ومما لا شك فيه أن التدمير الخلاق الذي حدث منذ السبعينيات قد أفاد المستهلكين والمستثمرين. ولكن على طول الطريق، تم خلق وتدمير دخول كثير من الأسر أيضًا.

تتبعت دراسة ديناميكيات الدخل بجامعة ميتشجن 65 ألف شخص منذ 1968. ووجد الباحثون أنه خلال أي فترة معينة مدتها عامان يتعرض حوالى نصف مجموع الأسر لبعض التراجع فى الدخل، ثم يعوضه لاحقًا فى معظم الأحيان. لكن التقلبات أصبحت أكبر تدريجيًا على مر العقود. ففى السبعينيات، كان التراجع النمطي حوالى 25٪. ولكن بحلول

أواخر التسعينيات، بلغ ٪40. وبحلول منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، ارتفعت دخول الأسر وانخفضت بمعدل يعادل ضعف ارتفاعها وانخفاضها فى منتصف السبعينيات فى المتوسط [22].

وتظهر استطلاعات الرأي حدوث زيادة كبيرة خلال العقود الأخيرة فى عدد الأشخاص القلقين من فقد وظائفهم [23]. فخلال الشهور التسعة الأولى من عام 2006 - العام الخامس فيما يسمى بالتعافى الاقتصادي - ترك نحو 4.5 مليون أمريكى فى المتوسط وظائفهم أو فُصلوا منها كل شهر والتحق نحو 4.8 مليون شخص بوظائف جديدة كل شهر. ومن المفترض أن بعض هؤلاء الأشخاص استساغوا تغير الوتيرة، والفرص الجديدة، والإثارة المرتبطة بالأمر كله. فى حين كان البعض الآخر يفضل بقاء الوضع على ما هو عليه. ويمكننا أن نفترض أن عددًا لا يستهان به من الناس سقطوا على وجوههم. إن الاضطراب يمكن أن يكون عاملاً محفزًا ومنشطًا عندما يكون بالإمكان تسديد فاتورة الكهرباء ويكون هناك ما يكفى من الطعام فى الثلاجة. لكنه يكون غير مرحب به بدرجة كبيرة عندما يضطر الأطفال للشعور بالجوع، ولو مؤقتًا.

هنا أيضًا، نحن ذوو عقلية مزدوجة. فنحن تواقون للمقارنة بين المتاجر واكتشاف أحدث السلع والمنتجات، وأجودها، وأقواها، وأرخصها ثمنًا. لكن المواطن بداخلنا قلق بشأن التوتر النفسى والشعور بعدم الأمان المترتب على ذلك حتمًا. فى العصر غير الذهبى تمامًا، كان مجال الاختيار أمام المستهلكين والمستثمرين محدودًا وفرض عليهم ذلك البقاء مع نفس الشركة. أما خلال العقود الثلاثة الماضية، فقد أتيحت لنا إمكانية الوصول إلى عدد متنامٍ بصورة مطردة من الخيارات، التي يقدم كثيرٌ منها صفقات أفضل من تلك المتاحة لنا فى الوقت الحاضر. كما أصبحنا أكثر براعةً فى قطع العلاقات الاقتصادية سعيًا وراء صفقات أفضل. وكانت النتيجة هى حدوث الكثير من التدمير الخلاق، وتضمن ذلك بعض الوظائف فى العلاقات التي قمنا بإنهائها فجأة.

هل تستحق المنافع العائدة علينا من التدمير الخلاق هذا الثمن؟ إن مجتمعات رأسماليةَ أخرى تتحرك فى اتجاهنا - كما سنري لاحقًا - ولكنها لا زالت توفر لمواطنيها

مع ذلك قدرًا أكبر من الأمان. فاقتصاد بريطانيا العظمى ليس أقل نجاحًا بصورة ملحوظة من اقتصاد الولايات المتحدة، برغم ميل مواطنيها للعيش فى منازل أصغر وقيادة السيارات بدرجة أقل. لكن لا يزال الناس هناك يبقون فى وظائفهم مدةً أطول، وإذا فقدوها فإنهم يحلصون على تأمين ضد البطالة يعتبر أكثر سخاءً منه فى الولايات المتحدة. وقد قارن السير مايكل مارموت Sir Michael Marmot أستاذ علم الأوبئة والصحة العامة بكلية لندن الجامعية وزملاؤه بين صحة الأمريكيين والبريطانيين، ونشروا النتائج فى 2006 فى مجلة الاتحاد الطبى الأمريكى. وقد أشهرت الدراسة أنه عند كل مستوي من مستويات الثروة ودخل الأسرة، كان المرض أكثر فى الولايات المتحدة منه فى المملكة المتحدة. وافترض مارموت ارتباط الفرق بوجود مستويات أعلى للضغط النفسى فى الولايات المتحدة[24] .

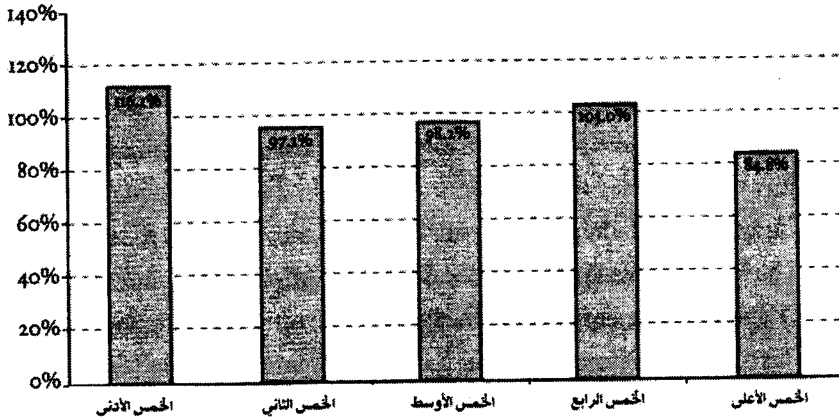
لكن هذا اختيارنا .. أليس كذلك؟

- 5 -

إذا كان متوسط الدخل الحقيقى للأسرة لم يتقدم خلال العقود الثلاثة الماضية فى حين شهد الاقتصاد الكلى نموًا هائلاً، فأين ذهبت كل الثروة؟ لقد ذهبت على الأرجح إلى قمة هرم الدخول. فقد قام الأستاذان إيمانويل سايز Emmanuel Saez بجامعة كاليفورنيا فى بيركلى وتوماس بيكيتى Thomas Piketty فى إيكول نورمال سوبيريور Ecole Normale Superieure فى باريس بدراسة سجلات الضرائب ووجدا أنه بحلول 2004، استحوذ أعلي المواطنين الأمريكيين دخلاً ونسبتهم ٪1 على ٪16 من إجمالي دخل الأمة – أي ضعف نصيبهم فى 1980 وهو ٪8 [25]. وقد تضاعف نصيب شريحة الـ ٪0.1 العليا أكثر من ثلاث مرات منذ 1980 إلى ٪7 كذلك فقد ازداد تفاوت الأجور فى أوروبا واليابان وإن لم يكن بنفس الدرجة. وحصل الخريجون الجامعيون والعاملون المهنيون فى شريحة الـ ٪20 العليا فى سلم الدخل الأمريكى على نصيب فى الثروة، لكن الدرجة الجامعية لم تضمن ذلك. بل إن دخول الأشخاص الموجودين فى المستوي الخامس والتسعين – أي أولئك الذين يكسبون دخلاً أكثر من 19 شخصًا من كل عشرين أمريكيًا – ارتفعت بأقل من ٪1 فى السنة فى المتوسط فيما بين عامي 1978 و 2004 .

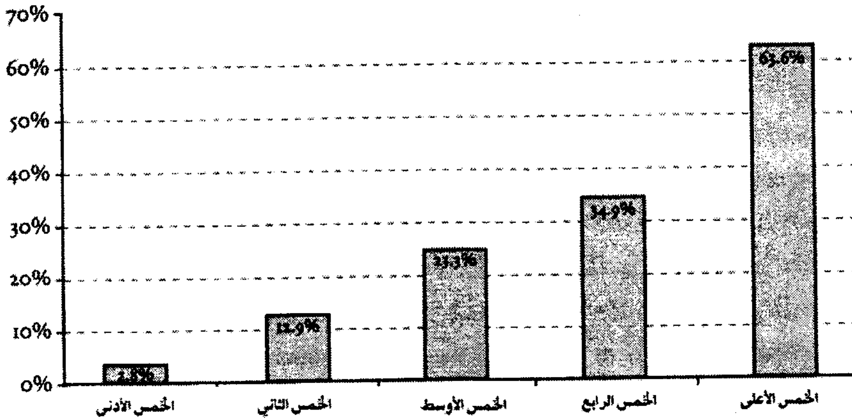
شكل 3 ـ 3 (أ)

نمو الدخل الحقيقي للأسرة حسب الخماسي، 1973 ـ 1947



شكل 3 ـ 3 **(ب)**

نمو الدخل الحقيقي للأسرة حسب الخماسي، 2004 ـ 1974



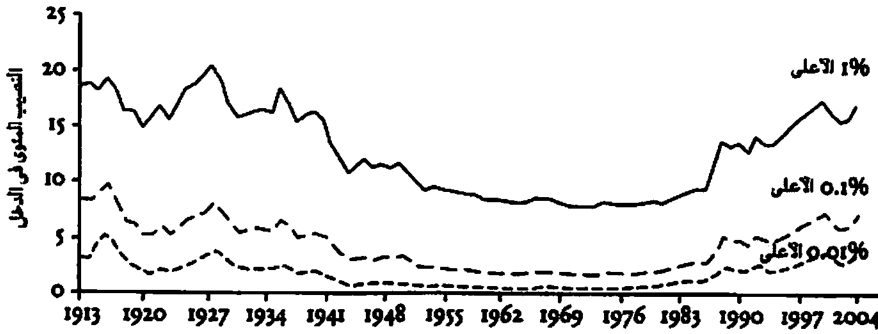
المصدر: معهد السياسات الاقتصادية، حالة أمريكا العاملة، 2007/ 2006، الفصل الأول، شكل 11، من مكتب التعداد، cps.

إن القمة لم يشغلها نفس الأشخاص بالضبط طوال الفترة بأكملها، ولكن ليس هذا هو بيت القصيد. والحقيقة هي أن عددًا قليلاً جدًا من الأشخاص استحوذ على معظم الثروة

وأن الاتجاه يسير نحو استحواذ عدد يتضاءل أكثر فأكثر على المزيد والمزيد. وقد بدأ هذا الاتجاه فى السبعينيات أيضًا ثم تسارع منذ ذلك الحين. ويعد انقلابًا هامًا للاتجاه نحو المساواة فى الدخول الذي بدأ فى أوائل القرن العشرين ثم بلغ أوجَهُ فى العصر غير الذهبى تمامًا. وبحلول عام 2005، أصبحت نسبة الـ 1٪ عند قمة سلم الدخول الأمريكى تحصل على حصة من الدخل الإجمالي أكبر من أي وقت منذ 1929 (باستثناء أثناء فقاعة الأسهم فى 2000 وكانت فترة قصيرة).

شكل 4 ـ 3

نصيب الأشخاص الأعلى دخلاً فى الدخل الإجمالى الأمريكى، 2004 ـ 1913



المصدر: ت. بيكيتى وإئي سايز، نسخة محدثة من "تفاوت الدخل فى الولايات المتحدة، 1998 - 1913"، مجلة الاقتصاد الفصلية 113، العدد (1) (فبراير 2003)، والجداول والأشكال محدثة حتى 2005، http://elsa.berkeley.edu /~saez /TabFig2005prel.xls.

لقد تراكم معظم هذا لدي أناس كانوا أغنياء بالفعل فى صورة دخل استثماري. ويمتلك الأغنياء عددًا من الأسهم يفوق بكثير ما يملكه مستثمرو الطبقة المتوسطة، ولذا فقد أفادتهم العوائد المتزايدة على رأس المال بصورة غير متناسبة. لكن ذلك وحده ليس الجانب الأكثر أهميةً فى التطورات الأخيرة.

قام الأستاذان لوسيان بيبشاك Lucien Bebchuk من جامعة هارفارد ويانيف جرينستاين Yaniv Grinstein بجامعة كورنيل بإلقاء نظرةً فاحصة على الـ 83 مليار دولار التي قامت نسبة الـ 0.1٪ التي تمثل أعلى الأمريكيين دخلاً بإثباتها فى إقراراتها الضريبية عام 2001 ووجدا أن أكثر من نصف ذلك المبلغ - 48 مليار دولار - كان عبارة عن الدخول المجّمعة لخمسة

من كبار المديرين التنفيذيين بالشركات الأمريكية. وقد بلغ متوسط مرتب المدير التنفيذي 6.4 ملايين دولار، شاملاً خيارات أسهم ومخصصات إضافية أخري؛ ومتوسط مرتب الرئيس التنفيذي للشركة 14.3 مليون دولار. وعندما قارن الباحثان مرتبات المسئولين التنفيذيين بإجمالي إيرادات الشركات سنةً بعد سنة، لاحظا وجود اتجاه تصاعدي واضح. ففى منتصف التسعينيات، كانت الشركة النموذج تدفع لأعلي 5مديرين تنفيذيين بها 5٪ من مجموع الإيرادات. وبحلول بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، كان كبار المسئولين التنفيذيين يحصلون على 10٪ [27]. وبحلول عام2006 ، أصبح الرؤساء التنفيذيون يكسبون فى المتوسط ما يعادل ثمانية أمثال ما كانوا يحصلون عليه عن كل دولار من أرباح الشركات فى الثمانينيات.

ولا يبدو خط الاتجاه مختلفًا عندما تقارن بين مرتب الرئيس التنفيذي ومرتب العاملين العاديين. فأثناء العصر غير الذهبى تمامًا، كان الرؤساء التنفيذيون لكبري الشركات الأمريكية يتسلمون إلى منازلهم حوالى 30 - 25 ضعف أجر العامل النموذج. وبعد السبعينيات، تباعد مقياسا الأجور. ففى 1980، كان الرئيس التنفيذي للشركة الكبيرة يتسلم لمنزله 40 ضعفًا تقريبًا؛ وفي 1990 أخذ 100ضعف. وبحلول 2001، كانت حزم أجور الرؤساء التنفيذيين قد تضخمت إلى حوالى 350 ضعف ما كان يكسبه العامل النموذج(28) . ولكى نضفى على المقارنة حيويةً بصورة خاصة، يكفى أن نعلم أن الرئيس التنفيذي لشركة جنرال موتورز يتسلم إلى منزله حوالى 4 ملايين دولار فى 1968 (مترجمة بدولارات اليوم)، أي حوالى 66 ضعف أجر ومزايا عامل جنزال موتورز النموذج فى ذلك الوقت. وفي 2005، يتسلم لى سكوت الرئيس التنفيذي لشركة وال - مارت إلى منزله 17.5 مليون دولار، أي 900 ضعف أجر ومزايا العامل النموذج فى وال - مارت.

ما الذي يفسر هذا المسار المذهل؟ هل أصبح كبار المديرين التنفيذيين أكثر جشعًا؟ هل باتت مجالس إدارة الشركات مسئولةً بدرجة أقل؟ هل أصبح الرؤساء التنفيذيون للشركات منحرفين وغير شرفاء بصورة أكبر؟ هل أصبح المستثمرون أسهل انقيادًا؟ وهل وول ستريت أكثر إذعانًا؟ لا توجد أدلة مؤيدة لأيٍ من هذه النظريات. وإليك تفسير أبسط

- قبل أربعين سنة تأثر أجر كل شخص فى الشركة الكبيرة - وحتى الأجر عند قمة الهرم التنظيمى - بالصفقات المبرمة بين منشأة الأعمال الكبيرة وقوة العمل الكبيرة و - بصورة غير مباشرة - الحكومة. وتفاوضت احتكارات القلة ونقاباتها العمالية التي غطت صناعات بأكملها بصورة مباشرة على سُلَّم أجور العمال الذين كانت تدفع لهم أجورهم بالساعة، فى حين فهم العاملون أصحاب الياقات البيضاء أن درجات أجورهم تأثرت بصورة غير مباشرة. وكما رأينا من قبل، فقد تشابهت المؤسسات الكبيرة مع بيروقراطيات الخدمة المدنية. فقد كان على كبار المديرين التنفيذيين فى هذه الشركات الاحتكارية أن يحافظوا على النوايا الطيبة للعمالة المنظمة. كما كان لزامًا عليهم أيضًا أن يحافظوا على علاقات جيدة مع المسئولين العموميين لكى يكونوا أحرارًا فى تحديد الأجور والأسعار؛ ويحصلوا على تصاريح تنظيمية فيما يتعلق بتعريفات (أجور) النقل أو المعدلات أو التراخيص؛ ويواصلوا الحصول على العقود الحكومية. ولو أنهم تقاضوا مرتبات مرتفعة جدًا لكان ذلك تصرفًا غير لائق منهم.

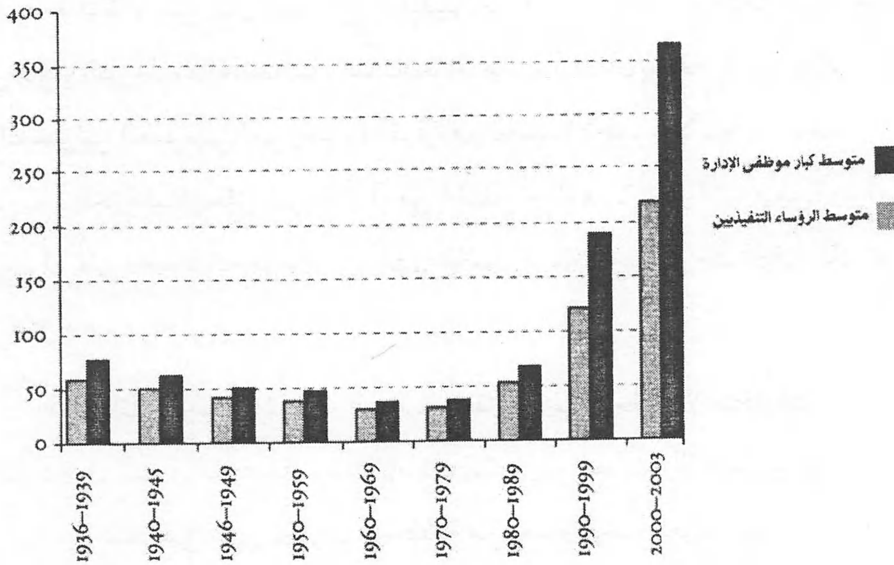
ومنذ ذلك الحين، اشتدت المنافسة. فقد اختفى معظم الاحتكارات وأصبحت عوائق دخول السوق منخفضة. وبات بإمكان الشركات المنافسة الوصول بسهولة متزايدة إلى موردين متماثلين ذوي تكاليف منخفضة من جميع أنحاء العالم. إنها تستطيع تنظيم عملياتها بنفس تكنولوجيا المعلومات؛ ويمكنها أن تخفض قوة عملها واستبدالها ببرمجيات على نفس القدرة من الكفاءة منتقاة من عدد كبير من نفس البائعين. ويمكنها بنفس القدر من السهولة أن تقوم بتعهيد وظائف العمال الذين يتقاضون أجورهم بالساعة فى الخارج. ويكنها أن تحصل على رأس مال من أجل الاستثمارات الجديدة على أساس نفس الشروط إلى حد كبير. وهى تستطيع الوصول إلى قنوات توزيع ليست أقل كفاءةً، بل إن بعضها يكون متطابقًا (وال - مارت أو كبار تجار التجزئة الآخرين).

ولذلك فإن المعضلة التي تواجه عددًا كبيرًا جدًا من الشركات تكمن فى كيفية تمييز نفسها: كيفية تقديم منتجات أو خدمات متفوقة على منتجات أو خدمات الشركات المنافسة - أرخص، أسرع، أو لافتة للانتباه على نحو آسر - لكى يتسنى لها اجتذاب والمحافظة

على مستهلكين يمتلكون معلومات مقارنة أفضل وأفضل؛ وكيفية تحقيق أرباح أعظم من أرباح الشركات المنافسة. (أو خلق توقعات بتحقيق أرباح أعظم) لكى تجتذب المستثمرين وتحقق أسعار أسهم أعلى. إنها بحاجة إلى وجود الشخص المناسب عند دفة السفينة.

شكل 5 ـ 3

نسبة تعويض المدير التنفيذي والرئيس التنفيذي العاديين إلى أجر العامل العادي



المصدر: كارولا فريدمان وريفين إئي سيكس، "الاتجاهات التاريخية فى التعويض التنفيذي، 2003 - 1936، "ورقة عمل رقم 15، نوفمبر 2005 ،على http://tinyurL.com /f3pzz

لم يكن الرئيس التنفيذي للشركة الاحتكارية أثناء العصر غير الذهبى تمامًا فى حاجة لأن يكون بارعًا بصورة خاصة أو حتى ذكيًا بصورة خاصة. لم يكن فى حاجة لأن يكون عديم الرحمة قاسى القلب أو تحركه دوافع قهرية لكى ينجح. فقد كان النجاح شبه مضمون لأن الأرباح كانت شبه مضمونة. ولم يتعد المنافسون على شركته. وكان فى أغلب الأحوال شخصًا بيروقراطيًا مسئولاً عن نظام كبير للإنتاج له قواعد موحدة قياسيًا لدرجة أنه لم يكن فى حاجة لأن يبذل نقطة عرق واحدة. أما الرئيس التنفيذي للشركة الحديثة فهو فى وضع

مختلف. فالمنافسون يتعدون على شركته طوال الوقت - مهددين باجتذاب مستهلكين مستعدين تمامًا للاستسلام لإغراء أي صفقة أفضل، ومهددين باختطاف مستثمرين تواقين للقفز من السفينة عند ظهور أقل بادرة على حدوث ارتفاع فى سعر سهم شركة منافسة. ولذلك يجب على الرئيس التنفيذي المعاصر أن يكون قاسى القلب عديم الرحمة وصاحب شخصية قهرية بالقدر الكافى الذي يمكِّنه من إيجاد وجذب الروافع التي من شأنها أن تكسب شركته ميزةً تنافسيةً. لا توجد خطوات نمطية مذكورة فى الكتب الدراسية، ولا توجد استراتيجيات عريقة وراسخة يمكن الاعتماد عليها. ولو كانت موجودة، لاستخدمتها الشركات المنافسة بالفعل.

إن مجالس الإدارة تفهم ذلك جيدًا، وهذا أحد الأسباب التي تجعل الطلب على الموهبة التنفيذية مرتفعًا بهذه الدرجة. إن وعاء المواهب المحققة صغير لأن قلة من المديرين التنفيذيين تم اختبارها ونجحت فى أداء مهمة إدارة شركة ما. علاوة على ذلك، لا تريد مجالس إدارة الشركات الرئيسية المخاطرة بارتكاب أخطاء. فتكلفة توظيف الشخص الخطأ يمكن أن تكون كبيرة جدًا - وما أسرع ما تبدو فى القيمة المتدهورة لإسهم شركة ما. إنه مبدأ أساسى فى الاقتصاد: إذا ارتفع الطلب وظل العرض محدودًا فإن الأسعار ترتفع. إن مجالس الإدارة على استعداد لدفع نقود أكثر وأكثر نظير رؤساء الشركات التنفيذيين وغيرهم من كبار المسئولين التنفيذيين لأن الشركات المنافسة تدفع أكثر وأكثر لهم. والجميع مستعدون لدفع المزيد لأن المستهلكين والمستثمرين فى واقع الأمر، يضغطون عليهم لكى يفعلوا ذلك[29].

بالطبع يجنى بعض رؤساء الشركات التنفيذيين مكافآت عملاقة حتى عندما تنخفض أسعار أسهم شركاتهم، ويحصل البعض على هدايا وداعٍ ضخمة حتى عندما يتم فصلهم. ولكن من المستبعد أن يدوم ذلك طويلاً. فالشركة النادرة فقط هي التي تستطيع فى هذه الأيام البقاء تنافسيةً تحت قيادة رئيس تنفيذي لا يستحق مرتبه، بما فى ذلك مكافآت الخروج من الشركة. والرئيس التنفيذي الذي يحتفظ بوظيفته بسبب العلاقات الاجتماعية التي تربطه بأعضاء مجلس الإدارة لن ينجح أيضًا فى إرضاء المستهلكين والمستثمرين كالرئيس

التنفيذي الذي يشغل منصبه بسبب موهبته المحققة. إن المستهلكين والمستثمرين لن يبقوا بسبب الصداقة أو الولاء أوالعواطف. فالمستهلكون - كما نعرف الآن - يريدون منتجات عظيمة وخدمة عظيمة، وإذا لم يحصلوا عليها فسوف يرحلون. ويريد المستثمرون عوائد مرتفعة، وإذا لم يحصلوا عليها سوف يرحلون.

أعـود وأقـول من جـديد إن الدليل يكمن فى الأرقام. ففى الفترة من 1980 إلى 2003، مع ارتفاع متوسط قيمة أكبر 500 شركة أمريكية بمُعَامِل مقداره ستة معدلاً فى ضوء التضخم، ارتفع متوسط راتب الرئيس التنفيذي فى تلك الشركات ستة أضعاف تقريبًا[30] .

في 2005، أعلنت شركة إكسون موبيل Exxon Mobil فى قوائمها المالية عن تحقيق أرباح بمبلغ 36 مليار دولار. وكان رئيس مجلس إدارتها السابق لى. ر. ريموند Lee R. Raymond قد تقاعد بشكل مريح فى تلك السنة بحزمة تعويض قدرها 140 مليون دولار تقريبًا. وطبقًا لبيان قامت الشركة بإيداعه لدي لجنة الأوراق المالية والبورصة، فقد استحق ريموند أيضًا الحصول على أسهم وخيارات أسهم وتعويض طويل المدي بمبلغ 258 مليون دولار أخري. وقد يبدو ذلك صادمًا إلى أن تعرف أن مساهمى شركة إكسون أبلوا بلاءً حسنًا بصورة فائقة خلال العقد الذي رأس فيه ريموند الشركة - حيث تمتعوا بعائد بلغ ٪223، بما فى ذلك الآثار الحميدة لاستيلاء إكسون على شركة موبيل فى 1998. وبرغم أن مساهمى كل شركة بترول كبيرة تقريبًا أفادوا كثيرًا أيضًا بسبب ارتفاع أسعار البترول، إلا أن شركات البترول الكبيرة الأخري حققت عوائد أدنى بالمقارنة - بلغت فى المتوسط ٪205. وطبقًا لفاضل غيط Fadel Gheit، كبيرمحللى الطاقة لدي شركة أوبينهايمر وشركاه Oppenheimer & Co. ونقلاً عن آلان موراي Alan Murray فى صحيفة وول ستريت جورنال، فقد كان فرق الـ ٪18 ذلك يساوي ما مجموعه نحو 16 مليار دولار بالنسبة للمستثمرين الذين اشتروا أسهم إكسون منذ البداية. وفي هذا السياق، يبدو تعويض ريموند معقولاً من الناحية الاقتصادية: فقد أخذ إلى منزله ٪4 فقط من الثروة البالغة قيمتها 16 مليار دولار.

من المنظور الاقتصادي، أصبح الرؤساء التنفيذيون للشركة أقل شبهًا بكبار البيروقراطيين وأكثر شبهًا بمشاهير هوليوود أو نجوم الرياضة، الذين يأخذون حصة من

العائدات. حيث يحصل أكثر نجوم هوليوود شعبيةً الآن على نحو ٪15 من العائدات التي تحصلها الاستوديوهات من شباك التذاكر، ويحصل الرياضيون أيضًا على نسبة متنامية من المبيعات[31] . وكما ذكّرنا جيمس سورويكي James Suroweicki الصحفي بجريدة ذا نيويوركر، فقد جنى ميكى مانتل Mickey Mantle 60 ألف دولار فى 1957. وكسب كارلوس بلتران Carlos Beltran 15 مليون دولار فى 2005. وحتى مع تعديل المبالغ فى ضوء التضخم، فقد حصل بلتران على 40 ضعف ما حصل عليه مانتل. وكان أجر كلارك جيبل Clark Gable عن الفيلم الواحد فى الأربعينيات 100 ألف دولار ويترجم ذلك إلى ما يقارب 800 ألف دولار اليوم. وعلي النقيض من ذلك، يحصل توم هانكس Tom Hanks على ما يقرب من 20 مليون دولار عن الفيلم الواحد[32]. وتجد أستوديوهات إنتاج الأفلام السينمائية وفرق البيسبول أن من المربح لها أن تدفع هذه المبالغ المذهلة لأنها تظل مع ذلك صغيرة نسبيًا بالمقارنة بالأموال التي يجلبها هؤلاء النجوم والأرباح التي يولدونها. واليوم تدفع الشركات الكبيرة لرؤسائها التنفيذيين مبالغ غاية فى الضخامة لنفس السبب إلى حد كبير.

إن هذا التفسير الاقتصادي للمستوي المذهل لمرتبات رؤساء الشركات التنفيذيين لا يبررها من الناحية الاجتماعية أو الأخلاقية. بل يعنى فقط أننا - بوضعنا مستهلكين ومستثمرين - نري أن رؤساء الشركات التنفيذيين يستحقونها. ورغم ذلك، فباعتبارنا مواطنين، فإن معظمنا لا يقرها. فقد ذكر حوالى ٪80 من الأمريكيين الذي شملهم استطلاع للرأي قامت بإجرائه صحيفة لوس أنجلوس تايمز ومؤسسة بلومبيرج Bloomberg فى أوائل عام 2006 أن رؤساء الشركات التنفيذيين يتقاضون مرتبات مغالى فيها. وكان رد الفعل واحدًا تقريبًا بغض النظر عن دخل المجيب أو انتمائه السياسى[33]. وقد طلبت لجنة الأوراق المالية والبورصة مؤخرًا من الشركات الإفصاح للمستثمرين عن المزيد من المعلومات عن تعويض كبار مديريها التنفيذيين. لكن وبالنظر للواقع الاقتصادي الذي ناقشته توًا، يبدو من المستبعد أن توقف الإفصاحات الارتفاع الصاروخي فى هذه المرتبات. إن الإفصاحات قد تجعل من الأصعب على رئيس شركة تنفيذي الادعاء بأنه يستحق المبلغ المدفوع له إذا فقدت أسهم الشركة مركزها أثناء فترة رئاسته أو لم ترتفع أسعارها أكثر من متوسط أسعار

أسهم الشركات الأخري فى ذات الصناعة. لكن الإفصاح يمكن أيضًا أن يزيد من شدة التنافس على الرؤساء التنفيذيين النجوم، فتكون النتيجة ارتفاع مرتباتهم أكثر وأكثر.

بل إن كبار مصرفيي الاستثمار وأعضاء أسواق المال الذين يتاجرون فى الأوراق المالية يحصلون على مبالغ أكبر من رؤساء الشركات التنفيذيين. فهم يكسبونها بالحصول على نسب مئوية صغيرة من معاملات ضخمة، وبالتالى فهم يحصلون هنا أيضًا على نصيب فى العائدات. وفي 2006 – وهي سنة هامة بالنسبة للاندماجات والاستحواذات العملاقة – حصل كبار المديرين التنفيذيين فى قطاع الصيرفة الاستثمارية على علاوات ومكافآت تراوحت قيمتها بين 20 و 25 مليون دولار، فى حين حصل أعضاء أسواق المال على شيكات بمبلغ 40 – 50 مليون دولار[34].

وحتى هذه المبالغ تتضاءل بالمقارنة بما يتقاضاه مديرو صناديق التحوط. ففى 2005، ذكر جيمس سايمونز James Simons بشركة رينيسانس تكنولوجيز Renaissance Technologies أنه يكسب 1.5 مليار دولار معظمها فى صورة أتعاب إدارية، ومُنح تى. بوون بيكنز الابن T. Boone Pickens. Jr. مدير بى بى كابيتال مانيدجمنت Bp Capital Management 1.4 مليار دولار، وجورج سوروس George Soros مدير سوروس فند مانيدجمنت Soros Fund Management ، 840 مليون دولار، وستيفن كوين Steven Cohen مدير إس إيه سى كابيتال أدفازرز SAC Capital Advisors 550 مليون دولار. وقد بلغ متوسط ما تقاضاه مديرو صناديق التحوط الرئيسية فى 2005 وعددهم ستة وعشرون مديرًا 363 مليون دولار، بزيادة قدرها 45٪ عن متوسط مكاسبهم فى السنة السابقة[35]. وهذه الصناديق كبيرة (حيث يبلغ إجمالي قيمة أصولها مئات المليارات من الدولارات) وعوائدها المتوسطة المحققة للمستثمرين جيدة (حيث تراوحت بين 12 و 20٪ فى 2005، وبذلك فهى أفضل بكثير من أيٍ من صناديق مؤشر حقوق الملكية) لدرجة أن رسم الإدارة النمطي البالغ 2٪ من الأصول و 20٪ من الأرباح يبدو تافهًا بالمقارنة. من جديد يحصل النجوم على نصيب فى العائدات، لكن العائدات هنا تكون ضخمة. ومن بين المستثمرين الذين استفادوا – فى صورة كسور

متناهية الصغر من صناديق المعاشات وصناديق الاستثمار الكبيرة التي تَصُبُّ الأموال فى صناديق التحوط العملاقة هذه - أنت وأنا على الأرجح.

إننا - كما قلت - أصحاب عقلية مزدوجة. فرؤساء الشركات التنفيذيون النجوم، ومصرفيو الاستثمار، وكبار مديري صناديق التحوط قدموا لنا غنيمة عظيمة. ولكن كمواطنين يشعر كثيرون منا بالفزع من المبالغ التي يتقاضونها - وخاصة أن معظم العاملين الآخرين عالقون فى وضع محايد أو فى طريقهم لفقد مركزهم واعتبارهم. فكل أسبوعين، يغترف لى سكوت الابن رئيس شركة وال - مارت نفس المبلغ الذي يكسبه الموظف العادي فى شركته طوال حياته. وتقدم شركة كونتيننتال إيرلاينز رعاية صحية لرئيس مجلس إدارتها المتقاعد جوردون بيثون Gordon Bethune ومن يعولهم، وذلك طبقًا لبيان صادر عن شركة كونتيننتال، بالإضافة إلى معاش قدره 22 مليون دولار قامت الشركة بصرفه لبيثون عند تقاعده فى نهاية 2004. وفي الوقت نفسه، يضطـر موظفو كونتيننتـال لقبول أجور أدنى ومزايا وظيفية أقل [36].

في سبتمبر 2006، أغرت شركة فورد للسيارات Ford Motor Company المعتلَّة رئيسًا تنفيذيًا جديدًا وهو آلان مولالى Alan Mulally "بمرتب أساسى" قدره 2 مليون دولار؛ ومكافأة تدفع عند التوقيع قدرها 7.5 مليون دولار؛ وخيارات ووحدات أسهم تقدر قيمتها بأكثر من 15 مليون دولار؛ و 11 مليون دولار تعويضًا عن الخيارات التي تنازل عنها بتركه رب عمله السابق شركة بوينج؛ ومزايا أخرى لم يتم الإفصاح عنها بمبلغ إجمالى يدور حول 36 مليون دولار. وبالطبع كانت شركة فورد مشغولة بتقليص جداول أجورها. أثناء وجوده فى شركة بوينج، كان مولالى قد خفض قوة العمل بنسبة 60٪ تقريبًا - وهذه "علامة" - طبقًا لصحيفة وول ستريت جورنال - على قدرته على القيام بالاختيارات المؤلمة التي تحتاجها فورد بوضوح" [37]. (تعنى "الاختيارات المؤلمة" فى لغة وول ستريت إجراء تخفيضات أعمق من شأنها أن تسبب مزيدًا من الألم للموظفين وليس المساهمين. والواقع أنه عند ذيوع نبأ تعيين مولالى، ارتفع سعر سهم شركة فورد 2٪).

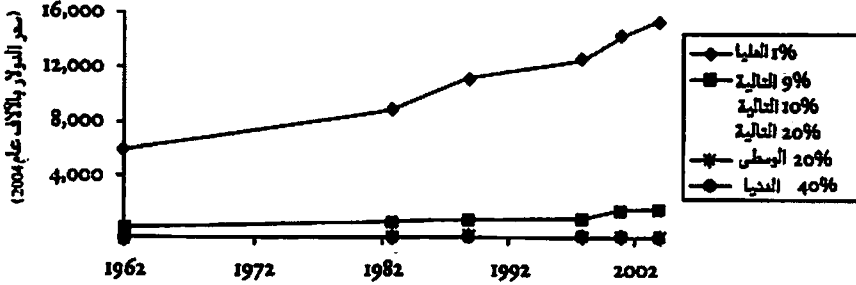
إن المواطن بداخلنا قد يكون قلقًا أيضًا من أن ثروة الأمة تتجه أكثر وأكثر إلى التركُّز عند القمة. وهذا الوضع هو المكافىء المالى للديناميكا المائية: فتدفقات الدخل الكبيرة تنشئ تجمعات أكثر ضخامة للثروة. وتمتلك أسرة مؤسس وال - مارت سام والتون ثروة مجمعة تقدر بحوالى 90 مليار دولار. وفي 2005 ، كان بيل جيتس Bill Gates يساوي 46 مليار دولار؛ ووارين بافيت 44 مليار دولار. وعلي النقيض من ذلك، نجد أن الثروة المجمعة للشريحة الدنيا من سكان الولايات المتحدة فى ذلك العام (ونسبتها 40٪) - أي حوالى 120 مليون نسمة - قدرت بحوالى 95 مليار دولار (38).

منذ السبعينيات، حققت نسبة الأفراد الأكثر ثراءً فى الأمة (1٪) - والتي تألفت من مليون ونصف المليون أسرة تقريبًا فى 2004 (39) - أكثر من ضعف نصيبها فى الثروة القومية الإجمالية. ففى عام 1976 ، كانت تمتلك حوالى 20 من أمريكا. أما بحلول عام 1998، فقد راكمت، وفقًا لأحدث البيانات المتاحة، أكثر من ثلث ثروة الأمة - أي أكثر من مجموع نصيب الشريحة الدنيا من السكان البالغة 90٪ (40).

باعتبارنا مواطنين، قد نشعر أن حدوث تفاوت بهذا الحجم لا يمكن أن تصب فى مصلحة الديمقراطية. فهو يقوض دعائم التضامن والتبادل التي تعتمد عليها مسئوليات المواطنة، ويخلق أرستقراطية جديدة تكرس إمتيازاتها نفسها على مر الأجيال، ويثير فى بقيتنا شعورًا بالسخرية والاستهزاء. لكن الأشخاص فاحشى الثراء غير ملومين. فالسوق تولد هذه النتائج المستهجنة على وجه العموم. ونحن من يحرك السوق باعتبارنا مستهلكين ومستثمرين. إلا أن ذلك لا يجعل هذا الوضع سليمًا.

شكل 6 ـ 3

متوسط ثروة الأسر حسب فئة الثروة، 2004 ـ 1962



المصدر: مسح الموارد المالية للمستهلكين، مجلس الاحتياطي، معهد السياسات الاقتصادية، حالة أمريكا العاملة 2007/ 2006، الفصل الخامس، جدول 9-5، انظر إدوارد ن وولف "اتجاهات حديثة في ملكية الثروة"، ورقة عمل جامعة نيويورك، محدثة في 2006.

- 6 -

إن لنا أيضًا عقلية مزدوجة فيما يتعلق بالعواقب الأخري للرأسمالية الحديثة - تأثيراتها على البيئة، وعلي مجتمعاتنا المحلية، وعلى الآداب العامة. قبل ثلاثة أو أربعة عقود، حمت الرأسمالية الديمقراطية هذه الأشياء. فقد تم سن القوانين لحماية البيئة؛ ولم تكن الشركات واقعة بعد تحت ضغوط مالية تضطرها للتخلى عن البلدات التي توجد بها مقارها الرئيسية؛ وحكمت القوانين ما يمكن أن يُقال أو يُفعل فى التليفزيون، والإذاعة، والأفلام السينمائية؛ وحظرت القوانين الفُحش والبذاءة. ولكن منذ ذلك الحين، استطعنا نحن المستهلكين والمستثمرين محدثى السلطة الوصول إلى صفقات أفضل كثيرًا.

إننى أعرف كثيرين ممن ولدوا فى فترة الرخاء (بعد الحرب العالمية الثانية) يُقِرُّون أنهم قلقون أشد القلق من تأثيرات تزايد مستويات ثانى أ الكربون فى الغلاف الجوي للأرض. وهم غاضبون من شركات توليد الكهرباء الكبيرة التي تواصل نفثه فى الهواء، ومن السياسيين الذين يرفضون القيام بعمل حيال ذلك. لكن بعض هؤلاء يتنقلون فى سيارات رياضية أو شاحنات تعمل بنظام الدفع الرباعى. وتقود قلة من الأفراد الأغني سيارة هامفى Humvee وتوجد لديها سيارات ثانية وثالثة لاستخدام أفراد أسرها. وتتطلب أساليب

حياتهم كيلو واطات من الطاقة يتسبب إنتاجها فى انبعاث المزيد من الغازات الضارة فى الغلاف الجوي - منازل تبلغ مساحتها 4 آلاف قدم مربع أو أكثر تتم المحافظة على درجة حرارة الهواء بداخلها عند مستويات مريحة على مدار السنة، ومملوءة بأجهزة التليفزيون ذات الشاشات الرفيعة، ونظم الصوت اللاسلكية، والأرائك الخاصة بالتدليك، والمسابح ذات المياه الدوامية. وهم يستثمرون نقودهم أيضًا حيثما يستطيعون الحصول على أعلى العوائد، بغض النظر عن مدي التدمير الذي يصيب البيئة بسبب ذلك. فباعتبارهم مواطنين هم قلقون بصدق بشأن ظاهرة الاحتباس الحراري؛ ولكن باعتبارهم مستهلكين ومستثمرين هم يرفعون بنشاط حرارة الأرض.

وبالمثل، يقدر معظمنا قيمة المجتمع المحلى التقليدي برغم أننا نساعد فى اندثاره. ومن عاش منا عمرًا طويلاً بما يكفى لأن يتذكر الشوارع التجارية الرئيسية التقليدية فى البلدات والمدن الأمريكية ربما يتذكر مجموعة من المتاجر المملوكة ملكية مستقلة، بل وحتى بعض العلاقات الودودة التي أقامها آباؤنا مع أصحاب هذه المتاجر، والأحاديث القصيرة مع الجيران والأصدقاء على طول الطريق. وفي السنوات الأخيرة، حاول المهندسون المعماريون والمخططون الحضريون فى أنحاء أمريكا إحياء جو وسحر هذه الطرق الفرعية شبه المنسية. وبإمكانك أن تشاهد إنجازاتهم داخل المجتمعات المحلية المسَّورة ذات البوابات، وداخل المجمعات السكنية ذات الطابع الأريستوقراطى فى وسط المدينة، وفي البلدات "الحضرية الجديدة" وحتى فى بعض مراكز التسوق التجارية بالمطارات والمجمعات السكنية العامة. لقد تم تحويل موقع الإسكان العام القديم فى سانت لويس بنيو أورليانز، الذي كان يومًا ما واحدًا من أكثر الأحياء الفقيرة فى المدينة استعصاءً على الإصلاح والتطوير، إلى "ريفر جاردن"، وهو حى سكنى ينتمى سكانه إلى شرائح دخل مختلطة ويشبه الحى السكنى الموجود فى نيو أورليانز فى أواخر القرن التاسع عشر. أما سيلبريشن (Celebration) بولاية فلوريدا الذي يمثل مساهمة شركة ديزنى فى موجة الحنين إلى الماضى الحالية، فهو يحاكى "مجتمعًا غنيًا بالجاذبية التي يفوح منها عبق التاريخ"، وذلك وفقًا لموقع سيليبريشن الإليكترونى، "بما يحتوي عليه من مجموعة

فريدة من المتاجر الساحرة وأماكن تناول الطعام المغرية المتناثرة حول متنزه رائع بجوار البحيرة".

إلا أن أيًا من ذلك لا يجدي نفعًا تمامًا. فبغض النظر عن مدي جاذبيتها النابعة من كونها عتيقة الطراز، نادرًا ما يوجد أصحاب المتاجر المستقلون على طول الشوارع الرئيسية الاصطناعية هذه. ومعظم المتاجر عبارة عن منافذ لسلاسل وطنية أو عالمية تطابق علاماتها التجارية وأجواؤها العلامات التجارية والأجواء الموجودة فى كل واحد من المنافذ الأخري المنتشرة فى أنحاء الأمة أو حتى العالم. بوصفنا مستهلكين، نحن لا ننفق فى الحقيقة دولارات كثيرة على طول هذه الجادات المزيفة على أية حال. ويذهب معظم إنفاقنا هذه الأيام إلى كبار تجار التجزئة أمثال وال - مارت أو إلى منافذ المصانع الموجودة فى مراكز التسوق بالغة الضخامة. أو - بدرجة أكبر من السهولة - نطلب البضاعة إليكترونيًا عبر حساباتنا الشخصية غير الاجتماعية. وبعض البلدات مثل بيركلى بولاية كاليفورنيا، لا تسمح بوجود كبار تجار التجزئة. ولكن خارج حدود مدينة بيركلى توجد إيميفيل التي يبدو أن قوانين التخطيط المدني الخاصة بها تغري فعليًا كل تاجر تجزئة كبير فى العالم. وتكون ايميفيل مزدحمة فى عطلات نهاية الأسبوع. ولم يخالج القائمون على تطوير ريفر جاردن أي شعور بوخز الضمير من هذا القبيل، فقد سمحوا بوجود متجر لوال - مارت فى قلب الحى تمامًا.

يُحمِّل النقاد وال - مارت مسئولية مص دم الحياة من عروق الشوارع التجارية الرئيسية الأمريكية، لكن وال - مارت ليست هى القوة المحركة. فصوت المص العملاق الذي تسمعه هو صوت المستهلكين المتوافدين على متاجر وال - مارت. ويعتقد لى سكوت الابن رئيس وال - مارت - الذي يتصادف وجود مكتبه فى بنتونفيل بولاية أركنسو، وهى بلدة صغيرة موالية للحزب الجمهوري، تؤمن بقيم البلدات الصغيرة - أن الشوارع الرئيسية التجارية موجودة فى غير زمانها الصحيح. فقد قال فى حوار مع جون هايلمان John Heile-mann المحرر فى مجلة نيويورك "هناك أشخاص مهتمون بالاسترخاء، ويتخيلون حياةً أكثر شبهًا بالمكان الذي نشأت فيه... حياة يركن فيها الناس سياراتهم ويسيرون فى شارع

المدينة التجاري الرئيسي ويتسوقون فى متاجره الواحد تلو الآخر. إنني أكن احترامًا لهؤلاء الأشخاص فعلاً، وأعتقد أن نواياهم حسنة. لكن نظرتهم للحياة تتعلق بحياة لا أظن أنها ستعود. ولا أعتقد أن المجتمع ينبغى أن يحمى تلك النظرة للحياة"[41] .

إن مسألة ما إذا كان ينبغى على المجتمع حماية تلك النظرة للحياة قابلة للنقاش على الأقل - إنك تتذكر أن قانون روبنسون - باتمان القديم لسنة 1936 حمى صغار تجار التجزئة من متاجر السلسلة قبل أن تجهضه المحاكم. ولكن يحدث غالبًا شيء غريب عندما يكافح ما يسمى بالجماعات المجتمعية لإبقاء وال مارت خارج مجتمعاتها. ففى أواخر 2004 بعد أن أعلنت وال - مارت عن اعتزامها افتتاح أول متجر لها فى المنطقة المتروبوليتانية من مدينة نيويورك، فى ريجو بارك، كوينز - فى مركز للتسوق مساحته 135000 قدمًا مربعًا حيث تتقاطع جادة كوينز مع لونج أيلاند إكسبريس واي - قاومت "الجماعات المجتمعية" المشروع إلى أن تخلت وال - مارت عن الخطة فى العام التالى. ولكن من الذي خاض المعركة وما الذي حافظوا عليه بالضبط فى ريجو بارك؟ على مسافة عدة بنايات من المكان الذي كان يفترض أن يوجد فيه متجر وال - مارت كان يوجد بالفعل منفذ لبيد باث أند بياند Bed Bath & Beyond، سى فى اس CVS، بيتزاهت Pizza Hut، بيليس Payless، باسكين - روبنز Baskin-Robbins، أولد نيفى Old Navy، دنكين دوناتس Dunkin' Donuts، سبواي Subway، سيركيوت سيتى Circuit City، سيرز Sears ومارشالز Marshalls. ربما كان وجود وال - مارت سيدفع العديد من منافذ السلاسل العملاقة هذه إلى الرحيل، ولكن يبدو من المشكوك فيه أن أحدًا كان سيحزن لرحيلها.

ربما كان الاعتراض الحقيقى على وجود وال - مارت فى ريجو بارك له علاقة أكبر بمخاوف هذه السيلاسل والأشخاص العاملين فيها. ففى حين قد يساند المواطنون العاديون جهود "الجماعات المجتمعية" التي تناضل لإبعاد وال - مارت فغالبا ما ترأس هذه الجماعات سلاسل المتاجر والنقابات العمالية. والسبب واضح ومباشر. فأسعار وال - مارت المنخفضة تجبر السلاسل على تخفيض أسعارها. ويعنى ذلك تقلص أرباحها ويتعين عليها أن تخفض أجورها كذلك [42]. وقد درس الباحثون بيانات تفصيلية عن

الوظائف فى مناطق مختلفة قبل وبعد فتح وال - مارت أبوابها ووجدوا أنه بعد حدوث الافتتاح انخفضت أجور العاملين فى قطاع تجارة التجزئة بنسبة 3.5٪. أعود فأكرر، إن المستهلكين يحصلون على صفقات عظيمة على حساب العمال بدرجة كبيرة. والمفارقة التي ينطوي عليها ذلك هى أنهم غالبًا ما يكونون نفس الأشخاص.

في الوقت نفسه، غالبًا ما يكون الأشخاص الذين يعملون فى شوارع المدن الرئيسية التجارية فى أماكن ساحرة حقًا مثل نانتاكت Nantucket بولاية مساشوستيس أو بيركلى - كصرافين، أو نادلات، أو معلمين فى المدارس، أو رجال شرطة أو رجال إطفاء - غير قادرين على تحمل تكاليف العيش هناك لأن تكلفة المعيشة فى هذه البلدات تكون مرتفعة للغاية. وتكاليف السكن مرتفعة لأن هذه الأماكن يتم تخطيطها بحيث تكون ساحرة وبسعر يشمل التكلفة الإضافية المرتبطة بالتسوق فى الشوارع التجارية الرئيسية دون سهولة الوصول إلى متجر تجزئة كبير أو مركز تسوق. بل إن نانتاكت تحظر وجود سلاسل المتاجر، مما يجعل شارعها التجارى الرئيسي ساحرًا بصورة خاصة وأسعاره مرتفعة بصورة مذهلة. ويتم التوفيق بين قيم المواطن وقيم المستهلك بسهولة عندما يكون المرء غنيًا بالقدر الذي يمكنه من تحمل تكاليف الاثنين معًا.

إن التوتر القائم بين المستهلك - المستثمر والمواطن بداخلنا يمكن أن يكون شخصيًا تمامًا وحتى مثيرًا للقلق. فقد كنت لسندات عديدة زبونًا دائمًا لمتجر كتب مستقل محلى فى ميدان هارفارد موجود على مسافة عشر بنايات من المكان الذي أقطنه. وقد أحببت هذا المتجر بالذات، ولا زلت قلقًا بشأن تناقص عدد متاجر الكتب التي يديرها أصحابها بأنفسهم. فالسلاسل الكبيرة تجنى المال من الكتب الرائجة، مما يعنى أن المؤلفين الجدد غالبًا ما يضطرون للاعتماد على المتاجر المستقلة فى ترويج كتبهم. ولكننى اكتشفت ذات يوم - لشدة خيبة أملي - أن نسبة أكبر بصورة مطردة من الكتب الموجودة على أرفف الكتب فى منزلى جاءت من منافذ المطارات التابعة لدور نشر بوردرز Borders، بارنز أند نوبل Barnes & Noble ومن أمازون دوت كوم Amazon. com. ويبدو أننى لم أجد الوقت، أو لم أحاول أن أذهب إلى الميدان. وآخر مرة ذهبت إلى هناك كان بائع الكتب المستقل ذاك

قد أغلق أبوابه. لم أكن مسئولاً وحدي عما حدث بالطبع؛ فقد انضم إليَّ بضعةُ آلاف آخرون ربما لديهم نوايا حسنة مشابهة ولكنها حققت نتائج عكسية مع ذلك.

إن الصراع غير شخصى وروتينى بصورة تقليدية، مثلما يحدث عندما تقتلع الشركات الكبيرة نفسها من المجتمعات المحلية التي تأسست فيها وتتحول إلى سلاسل إمداد عالمية. وهى تفعل ذلك لكى ترضى المستهلكين والمستثمرين الذين يعيش بعضهم فى نفس المجتمعات المحلية التي بدأت تصبح جانحة اقتصاديًا. لقد بدأت شركة بوينج فى سياتل حيث خلقت مصانعها الشاسعة عشرات الآلاف من فرص العمل. وبدأت جنرال إليكتريك فى شينيكتادي بولاية نيويورك؛ وجنرال موتورز فى ديترويت؛ وكوداك Kodak فى رو شيستر - نيويورك؛ والكوا Alcoa فى بيتسبرج؛ وبروكتر أند جامبل فى سنسناتى؛ وجيليت Gil-lette فى بوسطن. وقامت هذه الشركاء بإنشاء ملاعب البيسبول ورعاية المؤسسات الخيرية المحلية. وضمنت الوكالات التنظيمية دعمًا ماليًا عامًا كافيًا للمحافظة على جودة خدمات الطيران والحافلات والسكك الحديدية والهاتف المقدمة إلى سكان هذه الأماكن. وضمن المشرعون تدفق العقود الحكومية إلى هذه الشركات فى مواطن عملها.

مع انتقال القوة إلى المستهلكين والمستثمرين، ضعفت الروابط بين الشركة والمكان إن لم تكن انقطعت. فخلال العقود الثلاثة الماضية فقدت بتسبرج - على سبيل المثال - جميع مصانعها وما يقرب من نصف سكانها ومعظم حيها التجاري الواقع فى وسط المدينة. وقد يقول البعض إنها أصبحت مكانًا الحياة فيه أكثر جاذبية الآن مما كانت كبلدة صناعية، لكن عددًا أقل بكثير من الناس يعيشون هناك ومتوسط سن ناخبيها يقترب من السبعين. ولا تزال شركة ألكوا تحتفظ بالمقر الرئيسى الرسمى لها فى بتسبرج فى مبنى مكون من ستة طوابق يعد أحد المعالم المشهورة فى المدينة. ولكن بعد أن أصبح آلان بيلدا Alain Belda الرئيس التنفيذي فى 2001 بفترة وجيزة، نقل مكاتب الشركة إلى ليفر بيلدنج (بناية ليفر) فى شارع بارك أفينو بنيويورك وأحضر معه مديري الإدارة العليا الآخرين. لا تعلن لافتات أو شعارات لألكوا عن هذه الحقيقة بل - كمسألة عملية - إنه المكان الذي انتقلت له الشركة. وفي خطاب ألقاه أمام قمة أعمال مدينة نيويورك، قال بيلدا شارحًا: "إننا بحاجة

للوصول إلى الأفضل والأكثر ذكاءً وألمعيةً. إننا نحتاج له عندما نحتاجه وليس بعد أسبوع من اليوم عندما يحتمل أن يخسروا يومًا كاملاً لكى يأتوا ويلتقوا بنا فى بتسبرج. إننا نحتاج لوجودهم معنا فى اجتماعات الإفطار وخلال استراحة مدتها خمس دقائق فقط، وعندما تطرأ الفكرة أو الحاجة. إننا نحتاجه كل يوم" (43).

يومًا ما كانت بتسبرج تضم المصانع والعمال أصحاب الياقات الزرقاء الذين احتاجت لهم شركة ألكوا حينئذٍ. أما الآن فيمكن العثور على هذه الأنواع من الأصول فى أي مكان لأن سلاسل الإمداد العالمية لشركة ألكوا توفرها بدون مجهود. ويتعامل مديرو ألكوا التنفيذيون مع جميع أنحاء العالم بصورة روتينية. وتتم تلبية احتياجات ألكوا الجديدة فى مدينة نيويورك حيث يستطيع مديروها التنفيذيون الوصول فورًا إلى "أفضل وألمع" الممولين، والمحامين، ومستشاري الأعمال والخبراء الإعلاميين. ويقوم هؤلاء - إلى جانب فريق ألكوا التنفيذي - بنشر سلاسل الإمداد العالمية التابعة لألكوا وتسويق منتجاتها وخدماتها على النحو الذي يرضى مستثمري ألكوا المنتشرين فى أنحاء العالم (وتمثلهم وول ستريت) ومستهلكى ألكوا فى أنحاء العالم (وتمثلهم وال - مارت وشركات تجارة التجزئة الكبيرة الأخري) فى إطار سعيهم الدائم والمستمر للحصول على صفقات عظيمة.

- 7 -

باعتبارنا مواطنين، ربما نكون قلقين أيضًا بشأن تآكل المعايير العامة للآداب. فشركات الترفية ينبثق منها الآن ينبوع سام من الجنس والعنف. وأصبحت الأفلام السينمائية أكثر بشاعةً ودمويةً من أي وقت مضي؛ وكلمات الأغانى، أكثر قبحًا واستفزازًا؛ والتليفزيون الكبلى، أكثر حقارةً وجدارةً بالازدراء؛ والإنترنت، مستودعًا افتراضيًا للقذارة؛ وألعاب الفيديو تحتوي على مشاهد لرءوس منفجرة وأعضاء بشرية ممزقة.

يعبر النقاد المحافظون عن استيائهم من "الخشونة" المتزايدة للثقافة الأمريكية ويلقون باللائمة على شيطانهم العام: الليبرالية. كتب روبرت بورك Robert Bork القانونى المحافظ الذي تحول إلى مجاهد أخلاقى يقول: "تماشيًا مع تقدم الليبرالية، يختفى الترفيه الشعبى بالذات غير المقيد، ويهاجم بعنف وضراوة من يقيدها ... إن ما تنتجه وتوزعه أمريكا بصورة

متزايدة يمثل الآن دعاية لكل انحراف وفُحش يمكن لعقل الإنسان أن يتخيله"(44). بالنسبة لبورك ومحافظين اجتماعيين آخرين كثيرين، يوجد قلب الوحش الليبرالى فى هوليوود. "يصر كثيرون فى هوليوود على تضمين أفلامهم جرعةً كبيرة من الألفاظ البذيئة لأنهم يعتبرون الوحشية والبذاءة علامتين على "الصدق والواقعية"(45).

وأنا شخصيًا أمقت الطريقة التي تحول بها الثقافة الشعبية المرأة إلى مادة جنسية، وتحتفى بالعدوان المتعطش للدماء وترسل هذه القمامة إلى منازلنا. لكن هوليوود ليست مسئولة، والانحلال الأخلاقي لا علاقة له بالليبرالية. إن تدهور الثقافة الشعبية تموله شركات الإعلام الأمريكية العملاقة، ومن ضمنها شركة فوكس إنترتينمنت Fox Entertain-ment (التي يتصادف أن مالكها هو الملياردير اليمينى روبرت موردوك Rupert Murdoch) موزعة بعض الأعمال الدرامية المبتذلة مثل ميلروز بليس وبيفرلى هيلز 90210. وتستخدم شركات أخرى كبيرة إعلانات محتوية على مشاهد جنس أو عنف لبيع كل شيء من الملابس الرياضية إلى أدوات المطبخ.

إن هذه الشركات تفعل ذلك ليس لإفساد أخلاق أي إنسان بل لأن هناك أرباحًا طائلة تنتظرها من وراء استغلال الجنس والمشاهد الدموية. إن المستهلكين يريدون الجنس والدم، والمستثمرون فى هذه الشركات التي تقدمهما لهم ليس فى الإمكان أن يكونوا أكثر سعادة. وإذا قرر مئات الملايين من الأشخاص الذين يولغون فيها فى الولايات المتحدة والعالم أنهم لا يريدونها، فلن تكون هناك أي سوق لها. وإذا لم يستجب المستهلكون بحماس شديد للإعلانات التي يظهر فيها الممثلون والممثلات شبه عراة، فلن توجد مثل هذه الإعلانات. هنا مرة ثانية، قابلنا العدو وهو نحن.

كثير من مؤيدي "القيم الأسرية" الحانقين بشدة على الإعلام هم - بالمناسبة - نفس الأشخاص الذين يحتفون بالسوق الحرة ويساورهم شك عميق فى التنظيم الحكومى. ولسوء حظ هؤلاء، لا يمكنهم أن يجمعوا بين الموقفين معًا، فإما أن يؤيدوا حرية الاختيار أو يؤيدوا أبوية الحكومة. وإذا لم يكن يعجبهم ما تقدمه شركات الإعلام العملاقة فى أمريكا

لمستهلكيها التواقين لشرائه، يجب على هؤلاء المدافعين عن الأخلاق جعل الحكومة توقف البائعين وتمنع المشترين - وأن يفعلوا ذلك دون مخالفة التعديل الأول للدستور.

كان الأمر أبسط فى العصر غير الذهبى تمامًا عندما كان يتوجب على كل واحدة من محطات البث الإذاعى قليلة العدد آنذاك أن تحصل على ترخيص من اللجنة الفيدرالية للاتصالات، التى حرصت على عدم انحرافها أكثر مما ينبغى عن الأعراف الأسرية الممكن توقعها؛ وعندما كان لا بد من عرض الأفلام السينمائية على مجلس رقابة هوليوود؛ وعندما كانت المحكمة العليا تطبق قوانين تحظر الإباحية. (أعلن القاضى بورتر ستيوارت Porter Stewart فى مقولة مشهورة أنه برغم عدم قدرته على تعريف الفحش، إلا أنه يعرفه حين يراه). حينذاك، كان على المستهلكين والمستثمرين أن يتخذوا مقعدًا خلفيًا. فقد كانت القوة مركزة فى أيدي الأجهزة التنظيمية وقلة من الشركات الاحتكارية الكبيرة - ثلاث شبكات تليفزيونية كبيرة، وعدد قليل من استوديوهات الأفلام السينمائية وشركات التسجيلات الرئيسية، وحفنة من المجلات الكبيرة التي توزع على نطاق قومي. ويحتاج المحافظون المعاصرون إلى تذكيرهم بأن الرأسمالية الديمقراطية فى تلك الأيام طبقت معايير الطبقة المتوسطة الخاصة بالآداب العامة.

الآن تتنافس الآلاف من شركات الترفيه مع بعضها تنافسًا شرسًا لاجتذاب المستهلكين والمستثمرين. وحتى الشبكات التليفزيونية الكبيرة التي لا تزال تُضَمِّن برامجها كلمات بذيئة بصورة لا تتجافي مع الذوق تتحايل على رقبائها الداخليين ومفوضى اللجنة الفيدرالية للاتصالات بعرض نسخ لم تعرض على الرقابة من نفس هذه البرامج على مواقعها على الإنترنت(٤٦) . الآن وقد انطلقت المنافسة الإعلامية من عقالها، أصبح محتومًا أن تلبي الرأسمالية أحط غرائزنا. لكن ذلك لا يجعلها على حق، وهذا بالضبط هو بيت القصيد.

وقد تلوم أيضًا التفاعل بين الرأسمالية الطاغية وأحط غرائزنا لكونه السبب فى طاعون السمنة الجديد. فقد أصبحت كميات هائلة من السعرات الحرارية والأطعمة الرديئة عديمة القيمة الغذائية متاحة بسهولة أكبر للأمريكيين وآخرين كثيرين حول العالم الآن. وأطلقت المنافسة الشديدة بين شركات الأطعمة السريعة سيلاً من حبوب الإفطار المحلاة بالسكر،

والمقرمشات الدسمة، وقطع عملاقة من اللحوم المحمرة تحميرًا غزيرًا، والمرطبات المحتوية على كمية كثيفة من السكر وخبز فظيع مصنوع من كربوهيدرات مكررة. وولّدت المنافسة بين صانعى الأغذية المتخصصة ومصانع منتجات الألبان والمخابز أصناف آيس كريم ممتازة سميكة القوام بصورة فائقة وتنويعات لا متناهية فى كعكات الشيكولاتة المعروفة باسم brownies، ونوعيات وفيرة من الكعك، والفطائر، والكرواسان (أو الفطائر الهلالية الشكل) والحلويات المصنوعة بسكر الحلوانى، والسكر الحبيبى، والسكر المكرر، والسكر البنى والسكر الخام. وارتفع استهلاكنا من المرطبات من 24.3 جالون للشخص الواحد سنويًا فى 1970 إلى 53 جالونًا فى 1997. وازدادت الدهون فى امداداتنا الغذائية بنسبة 25٪ فيما بين 1970 وأواخر التسعينيات. وازداد مجموع السعرات الحرارية من 3300 للشخص الواحد يوميًا فى المتوسط فى 1970 إلى 3800 فى أواخر التسعينيات - أي ضعف الكمية اللازمة لسد احتاجات معظم النساء الراشدات من الطاقة، وأكثر من السعرات اللازمة لمعظم الرجال بمقدار الثلث، وأكثر بكثير من الكمية التي يحتاجها الأطفال أو كبار السن (47).

لقد وُجدت أغذية رديئة فى العصر غير الذهبى تمامًا أيضًا بالطبع. فقد كنت أقضى الكثير من فترات العصر بعد إنتهاء اليوم الدراسى وأنا ألتهم كعكعات هوستيس الكوبية (أو Cupcakes) المحشوة بالكريمة. لكن لم يكن يوجد فى أي مكان ما يوجد حاليًا من تنوع أو يُسْر فى الإتاحة، أو التسويق غير المنقطع الذي يميز الرأسمالية الطاغية. إن الطلب على الأطعمة "العضوية" والطبيعية آخذ فى النمو ولكن ليس بسرعة الطلب على الأطعمة الرديئة عديمة القيمة الغذائية. ففى 1998، طرحت شركات صناعة الأغذية أكثر قليلاً من 11 ألف منتج جديد؛ كان أكثر من ثلثها عبارة عن توابل، حلويات ومقرمشات (وجبات خفيفة)، مخبوزات، مرطبات، أجبان وأنواع مبتكرة من الآيس كريم (48). أما معرفتنا بأنه ينبغى علينا أن نقلل من أستهلاكنا لمثل هذه المأكولات الشهية فلم تحدث اختلافًا كبيرًا، لا سيما فى ضوء المنافسة المتصاعدة على المساحة المحدودة ولكن المتنامية فى معداتنا المنتفخة وأعجازنا. إن اختيارنا أن نفعل ذلك لا يجعله إختيارًا صائبًا، وهذا - من جديد - هو بيت القصيد.

- 8 -

إن آثار الرأسمالية الطاغية لا تنتهى عند حدود أمريكا. فقبل بضع سنوات عندما أعلنت شركة ألكاتيل Alcatel، وهى شركة اتصالات ذات ملكية فرنسية، أن أرباحها السنوية ستكون أقل من المتوقع، هبط سعر سهمها. ثم عاد إلى الصعود بعد بضعة أشهر عندما اتخذت الخطوات الواضح مغايرتها للأسلوب الفرنسى بإلغاء 12 ألف وظيفة وترك العديد من المجتمعات المحلية الفرنسية جانحًا. وقد شرح الرئيس الفرنسى جاك شيراك Jacques Chirac فى خطابه التالى بمناسبة يوم الباستيل الأسباب التي فجرت الأزمة: "لقد قرر متقاعدو كاليفورنيا بيع ألكاتيل فجأة" مشيرًا إلى صندوق تقاعد موظفى كاليفورنيا العموميين.

اختار موظفو كاليفورنيا العموميون - عشرات الآلاف من آكلى مقرمشات الشوفان فى إفطارهم الذين ربما لا ينظرون لأنفسهم على أنهم مروجون مسعورون لرأسمالية السوق الحرة - أن يودعوا مدخرات تقاعدهم فى صندوق عملاق للمعاشات يسمى CalPERS الذي يعمل بهمة ونشاط على قطع الصلات بين الشركات وموظفيها والمجتمعات المحلية حول العالم. وعلي غرار جميع مديري الصناديق، يفهم القائمون على إدارة CalPERS أن وظيفتهم هي تعظيم قيمة محافظ المتقاعدين المشتركين فى الصندوق. وكان صندوق تقاعد موظفى كاليفورنيا العموميين قد استثمر فى ألكاتيل لأنها كانت رهانًا جيدًا - إذا قامت ألكاتيل بتقليص حجمها وتخفيض التكاليف غير الضرورية، وهذا ما بدا أمرًا ممكنًا. ولكن عندما لم يقم مديرو ألكاتيل التنفيذيون بتخفيض جداول أجور ومرتبات الشركة بسرعة كافية، ضغط صندوق CalPERS على ألكاتيل عن طريق التهديد بالبيع. ولم يختص صندوق CalPERS الفرنسيين وحدهم بتهديداته. فقبل بضعة أعوام، شكا الصندوق من أن مرفقًا ألمانيا - وهو آر دبيلو إي RWE - منح المدن التي يخدمها قدرًا زائدًا من الرقابة والسيطرة على مجلس إدارته وبذلك قلل من قيمة أسهم RWE. وذهب المرفق إلى أن الترتيبات مثلت رباطًا هامًا بعملائه. يبدو أن صندوق CalPERS لم يقتنع بهذا الكلام لأنه هدد بالتخلص من أسهم RWE لديه، الأمر الذي دفع RWE لإلغاء نظام تمثيل المدن الذي كان يطبقه (49).

بهذه الطريقة، يعمل موظفو كاليفورنيا العموميون اللطفاء بلا رحمة على نقل الرأسمالية الطاغية إلى أوروبا القديمة. وينقلها موظفو مدينة نيويورك العموميون إلى إندونيسيا في صورة يكتنفها قدر أكبر من الريبة. ففي يناير 2006، كانوا يمتلكون حوالى 37 مليون دولار من منجم ذهب مكشوف عملاق تابع لشركة فريمونت للتعدين Free-mont Mining Company في بابوا، وكان هذا المنجم يقوم بالتخلص من مليارات الأطنان من النفايات السامة فيما كان نظامًا نهريًا طبيعيًا وذا أهمية جوهرية للسلسلة الغذائية فى المنطقة. وبرغم معاناة السكان المحليين، احتجت الشركة بأن أساليبها فى التخلص من النفايات وافقت عليها سلطات الإقليم - موافقة ربما تكون لها صلة بمبلغ العشرين مليون دولار تقريبًا الذي أودعته شركة فريمونت فى الحسابات البنكية الشخصية لمسئولين فى المؤسسة العسكرية والشرطة الأندونيسية فيما بين عامي 1998 و 2004، حسبما نشرته صحيفة نيويورك تايمز. ولكن مع ارتفاع أسعار الذهب إلى أكثر من 550 دولارًا للأوقية الواحدة، وهو أعلى سعر له فى 25 عامًا، بدا أن أمناء صندوق معاشات مدينة نيويورك ليسوا فى عجلة من أمرهم للتخلص من أسهم فريمونت. وكان الشيء الوحيد الذي أرّقهم، طبقًا لمراقب حسابات المدينة ويليام سى تومبسون William C. Thompson، هو أنه قد يثبت أن فريمونت خالفت قانون الممارسات الفاسدة الأجنبية، وفي هذه الحالة من الممكن أن تتعرض قيمة أسهمها للخطر(50).

ويجري أيضًا نشر الرأسمالية الطاغية من جانب المستهلكين الأمريكيين، ويؤدي ذلك إلى حدوث عواقب مماثلة. فمما لا شك فيه أن الوظيفة فى مصنع اندونيسى للمنسوجات أفضل من زراعة الكفاف فى اندونيسيا، لكن الأجور الحقيقية لعمال النسيج الأندونيسيين آخذة فى التراجع فى السنوات الأخيرة مع التحسن المطرد قدرة الأمريكيين على العثور على الصفقات. وبسبب اشتداد المنافسة، تضغط شركات التصنيع الكبيرة مثل نايك Nike وشركات تجارة التجزئة الرئيسية مثل فووت لوكر Foot Locker، إنترسبورت Intersport وجيه سى بينى J. C. Penny على مورديها الأجانب والمتعاقدين معها من الباطن لكى يخفضوا تكاليفهم. ونتيجةً لذلك، هبط السعر المدفوع مقابل القمصان من نوع تى شيرت

المنتجة فى الخارج لحساب علامة تجارية رياضية شهيرة من 3.70 دولار للدستة الواحدة فى عام 2000 إلى 2.85 دولار فى عام 2003. وأعلن مصنع فى سريلانكا يقوم بالتوريد لشركة نايك عن حدوث تراجع بنسبة 35٪ فى أسعار الوحدات أثناء فترة أقرب زمنيا قدرها 18 شهرًا. ودفعت شركة جيه سى بينى لموردها الأجنبى 5 دولارات ثمنًا لقطعة ملابس خاصة بالأطفال مكونة من قطعتين وكانت قبل 5 سنوات تشتريها بـ 5.75 دولار. وكما قال أحد العمال فى مصنع إندونيسى: "كثيرًا ما يتخذ المدير فى قسمنا (هذا الهبوط فى الأسعار) سببًا يعلل به عدم إمكانية زيادة أجورنا الشهرية المحددة" [51].

ربما يكون المستهلكون والمستثمرون الأمريكيون فى المقدمة، لكن المستهلكين والمستثمرين فى أماكن أخرى بدأوا يكتشفون أنهم يحبون أيضًا الصفقات العظيمة التي يستطيع الاقتصاد العالمى أن يوفرها لهم، حتى على حساب القيم الاجتماعية الخاصة بهم. لقد اتسعت فجوة اللامساواة فى جميع الاقتصادات المتقدمة تقريبًا. وحتى تلك التي تسمى نفسها "الديمقراطيات الاشتراكية" [52].

لقد كان الحافز الرئيسى وراء موجة عمليات إعادة هيكلة الشركات التي حدثت فى أوروبا بدءًا من أواخرالتسعينيات - وتشمل شن عمليات استيلاء عدائى على الشركات، وفصل الرؤساء التنفيذيين الذين يخفقون فى تحقيق الأهداف المرسومة، ونقل العمليات إلى بلدان ذات مستويات أجور أدنى - هو الأوروبيين أنفسهم. فقد واجه الرئيس التنفيذي لشركة ديملر كرايسلر ديتر زيتشه Dieter Zetsche - على سبيل المثال - خسائر مالية متصاعدة حينما تخلى الأوروبيون عن الشركة لصالح المنافسين، فقام زيتشه بإلغاء 26 ألف وظيفة وإغلاق ستة مصانع أوروبية فى محاولة لتخفيض التكاليف واستعادة العملاء والمستثمرين. وعندما اعترضت النقابة الممثلة لعمال تجميع شركة فولكسفاجن Volk-swagen على خطة الشركة التي تقضى بمد ساعات العمل فى مصانعها دون زيادة الأجور، حذر الرئيس التنفيذي وولفجانج برنارد Wolfgang Bernard من أنه فى حالة عدم قدرة الشركة على تخفيض تكاليف عمالتها فسوف تنقل عملياتها إلى شرق أوروبا أو آسيا[53].

قال برنارد شارحًا: "لقد اعتقدنا فى غرب أوروبا أنه بسبب إنتاجيتنا المرتفعة وقوة عملنا

المرنة نستطيع أن نطالب بأجور أعلى. أما الآن فمع بروز شرق أوروبا وبعض المنافسين الآسيويين نري أن فى مقدورهم بلوغ نفس مستويات إنتاجيتنا من خلال قاعدة أجور بالساعة أدني بكثير"[54]. وحتى الشركات الألمانية المربحة تشعر بضغط لكى تخفض التكاليف. ففى 2005، أعلن رئيس مجلس إدارة البنك الألمانى (دويتش بنك) Deutsche Bank جوزيف إيكرمان Joseph Ackermann بشكل متزامن عن تحقيق زيادة قدرها 87٪ فى صافي الأرباح وعن خطة لإلغاء 6400 وظيفة فى ألمانيا ونقل 1200 وظيفة منها إلى بلدان متدنية الأجور.

في الوقت نفسه، تتصاعد مرتبات الرؤساء التنفيذيين الأوروبيين سريعًا نحو المستويات الأمريكية. ففى 2005، حصل جان بيننك Jan Bennink الرئيس التنفيذي لشركة رويال نوميكو Royal Numico، وهى شركة هولندية لصناعة السلع الغذائية، على 13.4 مليون دولار؛ وحصل لورد براون Lord Browne رئيس شركة بريتيش بترروليام British Pe-troleum على 18.5 مليون دولار؛ وأنطوان زاخارياس Antoine Zacharias رئيس مجلس الإدارة السابق لشركة الإنشاء الفرنسية العملاقة فينسى Vinci على 22 مليون دولار فى صورة تعويض ومبالغ دُفعت له عند إنهاء خدمته[55]. ويساور بعض الأوروبيين القلق من أن مأثورهم الكاثوليكي، الديمقراطى الاشتراكي الخاص بالعدالة آخذ فى التآكل، لكن سبب ارتفاع مرتبات الرؤساء التنفيذيين أكثر واقعيةً. فمع تحول المؤسسات الأوروبية الكبيرة إلى مؤسسات عالمية، ينضم مسئولوها التنفيذيون إلى نفس تجمع المواهب الموجود فيه الأمريكيون. بعبارة أبسط: يطلب المستهلكون والمستثمرون العالميون أفضل موهبة يمكن شراؤها بالنقود.

لا تزال مرتبات الرؤساء التنفيذيين فى اليابان أدنى منها فى الولايات المتحدة أو أوروبا ولكنها آخذة فى الارتفاع فيما تشعر الشركات اليابانية أيضًا بأنها واقعة تحت ضغط لكى تستقطب المواهب على اتساع العالم. ففى عام 2005 - على سبيل المثال - تمت تسمية هوارد سترينجر Howard Stringer أول رئيس تنفيذي أمريكى لشركة سونى Sony. ومع ازدياد مطالب المستهلكين والمستثمرين اليابانيين، تتجه مظاهر اللامساواة فى الدخل

والثروة إلى الارتفاع فى أنحاء الأمة التي فاخرت ذات يوم بأنها" مجتمع مؤلف من مائة مليون نسمة ينتمى جميعهم للطبقة المتوسطة"[56] . فقد تخلت معظم الشركات عن مبدأ الوظيفة مدي الحياة، وبدأت فى تسريح أعداد كبيرة من الموظفين، وربطت الترقيات بالأداء، وأغلقت الخطوط غير المربحة. وبعد أشهر قليلة من وصوله، أعلن سترينجر أن سونى سوف تقوم بتسريح 10 آلاف موظف، أي ٪7 من قوة عملها. وقد أفاد التحول نحو الرأسمالية الطاغية المستهلكين والمستثمرين اليابانين - فبحلول 2006، كانت سوق الأسهم قد بلغت مستويً مرتفعًا لم تعرفه على مدي 14 عامًا، وأخذت أسعار الأراضى التجارية فى المدن الكبيرة فى الارتفاع - لكن كثيرًا من العمال اليابانيين لم يتمتعوا بالمزايا. ففيما بين عامي 2001 و2006، تضاعف عدد اليابانيين معدومى المدخرات.

لقد أصبحت الصين نموذجًا للتنمية الاقتصادية السريعة، حيث نمت بمعدل ٪10 سنويًا منذ أوائل الثمانينيات. ويعد ذلك خبرًا سارًا بالنسبة للمستهلكين الصينيين والأشخاص الذين يستثمرون فى الصين، لكن الآثار الاجتماعية قد أصبحت مختلطة بشكل قاطع. ففى السنوات الأخيرة، اتسع التفاوت فى الدخول بصورة حادة. وتعيش النخبة الصينية الجديدة المؤلفة من رجال الأعمال فيما يماثل المجتمعات الواقعة فى الضواحى ذات البوابات والمكتظة بمنازل طراز McMansions وحمامات السباحة؛ ويعطون أبناءهم دروسًا فى الجولف وكرة الماء، ويرسلونهم إلى الخارج ليدرسوا. وفي الوقت نفسه، أصبح كثير من المدن الساحلية فى الصين مكتظًا بالفلاحين النازحين من الريف والغارقين فى حالة من الفقر والبطالة الحضريين. وطبقًا للبنك الدولى World Bank، فإنه برغم ارتفاع إجمالي الدخل فى الصين بصورة حادة فيما بين عامي 2001 ، 2003 ، إلا أن متوسط دخل الأسر الأشد فقرًا فى الصين ونسبتها ٪10 هبط بنسبة ٪2.5 [57]. وأصبح التلوث شديدًا لدرجة أن سكان مناطق صناعية معينة يرتدون أقنعة واقية بصورة روتينية لكى يستنشقوا الهواء خارج منازلهم. وأصبح نحو 34 مليون إيكر من الأرض المزروعة هناك - عُشر الأرض الصالحة للزراعة فى الصين - ملوثة بدرجة تهدد سلامة الغذاء[58]. وفي الهند تتجه اللامساواة إلى الارتفاع بالتوازي مع تصاعد الرخاء[59]. ويحدث الشيء نفسه إلى حد كبير فى أنحاء أمريكا

اللاتينية، الأمر الذي ساهم فى حدوث توترات طبقية. فبعد عشر سنوات من الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة الأمريكية الشمالية، يعد الناتج القومى للمكسيك أكبر بكثير مما كان من قبل، لكن التفاوت فى الدخول بات شاسعًا بدرجة أكبر بكثير أيضًا. فقد نمت الطبقة المتوسطة العليا فى المكسيك، ولكن نما أيضًا عدد الفقراء المكسيكيين - وهذه قضية مثيرة للجدل فى انتخابات الرئاسة المكسيكية لعام (2006).

إن الرأسمالية الطاغية تولد رخاءًا غير متصور حول العالم وهذا إنجاز عظيم. لكنها تثير أيضًا السخط الاجتماعى مع اتساع فجوة عدم المساواة، وتصبح الوظائف أقل استقرارًا، وتتقطع الصلات والروابط القديمة وتُهجر المجتمعات المحلية الأقدم، وتتدهور جودة الهواء والمياه ويسيء الشبق التجاري للثقافات التقليدية. ولا تقلل من وخز المشكلة حقيقة أن المحرك لهذا كله هم المستهلكون والمستثمرون العالميون - الذين تؤرق بعضهم بصورة عميقة هذه الآثار الاجتماعية.

- 9 -

إذا كان لمعظم الناس عقلية مزدوجة فيما يتصل بالرأسمالية الطاغية، فلم يفوز جانب المستهلك - المستثمر بصورة شبه دائمة؟ إن الإجابة هى أن الأسواق أصبحت على درجة عالية من الكفاءة عند الاستجابة للرغبات الفردية فى صفقات أفضل، ولكنها سيئة تمامًا عند الاستجابة للأهداف التي نرغب فى تحقيقها معًا. ففى حين تقوم وال - مارت ومعها وول ستريت بتجميع مطالب المستهلكين والمستثمرين فى صورة تكتلات قوة هائلة، تراجعت المؤسسات التي دأبت على تجميع قيم "المواطن". ولم تعد هناك أهمية كبيرة للمفاوضات بين الاحتكارات الكبيرة والنقابات العمالية التي يغطى نشاطها صناعات بأكملها فى الاقتصاد السياسي الأوسع؛ ولم يعد للاتحادات التطوعية المحلية تأثير كبير على المشرعين؛ ولم تعد الأجهزة التنظيمية ذات السلطات واسعة النطاق تحدد المصلحة العامة؛ ولم يعد رؤساء الشركات التنفيذيون يملكون الحرية فى أن يكونوا "رجال دولة داخل المؤسسات".

وثمة مفارقة مثيرة للسخرية هنا. فلأن الرأسمالية الطاغية شديدة الكفاءة والديناميكية، يمكن تمامًا القول بأن احتياجات المواطن باتت أعظم مما كانت من قبل. على سبيل المثال: مع قيام الشركات بالتخلى عن توفير التأمين الصحى وغطاء المعاشات، يصبح قيام الحكومة بتوفيرها أكثر أهميةً. ومع تضاؤل الأمان المرتبط بالوظائف والدخول، تصبح شبكات الأمان العامة أكثر جوهريةً. ومع تعرض الشركات لضغوط لكى تظهر حساباتها الختامية أرباحًا، يجب وضع تدابير أكثر تشددًا وصرامةً لحماية الصحة العامة والسلامة والبيئة وحقوق الإنسان من إمكانية أن يجد المديرون التنفيذيون أنفسهم مجبرين على تخفيض التكاليف.

وإذًا ما الذي ينبغى على المواطن أن يفعله؟ إننا لا نستطيع أن نعيد إلى الحياة الرأسمالية الديمقراطية التي سادت فى العصر غير الذهبى تمامًا ولا ينبغى لنا حتى أن نحاول ذلك. فنحن كمستهلكين ومستثمرين ربما نكون قد ضحينا بالكثير جدًا آنذاك. ولكن هناك سبب يدعو للاعتقاد بأننا تأرجحنا دون قصد مسافةً بعيدةً جدًا فى الاتجاه الآخر – صوب مجتمع يحركه المستهلكون والمستثمرون بدرجة كبيرة وكادت أن تختفى فيه فكرة الصالح العام.

إن المشكلة تكمن فى أن الاختيارات التي نقوم بها فى السوق لا تعكس تمامًا قيمنا كمواطنين. وربما نقوم باختيارات مختلفة إذا فهمنا وواجهنا العواقب الاجتماعية لمشترياتنا أو استثماراتنا وإذا علمنا أن جميع المستهلكين والمستثمرين الآخرين سوف ينضمون لنا فى الامتناع عن صفقات عظيمة معينة كانت آثارها الاجتماعية بغيضة بالنسبة لنا. ولكن من المستبعد أن نبذل التضحية إذا كنا نعتقد أننا سنكون المستهلك أو المستثمر الممتنع الوحيد. إن الامتناع الفردي يمكن أن يكون الملاذ الأخير لشخص أحمق فاضل.

إن الطريقة الوحيدة لكى يتغلب المواطنون فينا على المستهلكين والمستثمرين فينا هى من خلال القوانين واللوائح التي تجعل مشترياتنا واستثماراتنا اختيارًا اجتماعيًا واختيارًا شخصيًا معًا. فمن شأن إدخال تغيير فى قوانين العمل ييسر على الموظفين تنظيم أنفسهم والتفاوض على شروط أفضل – مثلاً – أن يرفع قليلاً سعر المنتجات والخدمات التي أشتريها – لا سيما فى الخدمات المحلية المحمية من المنافسة العالمية. لن يروق ذلك كثيرًا

للمستهلك الموجود داخلي، لكن المواطن بداخلي يعتقد أن هذا ثمن عادل يستحق أن يُدفع. كما أؤيد أيضًا فكرة فرض ضريبة تحويل صغيرة على مبيعات الأسهم من أجل إبطاء حركة رأس المال قليلاً لكى تتاح للأفراد والمجتمعات المحلية فسحة أطول من الوقت للتكيف مع الظروف المتغيرة. ربما يقلل ذلك العائد على صندوق تقاعدي أنا بنسبة ضئيلة، لكن المواطن بداخلى يعتقد أن ذلك يستحق الثمن. ولنفس السبب إلى حد كبير يبدو لي أنه ينبغى أن يكون هناك "محطمات دوائر" تحول دون قيام الشركات الكبيرة الرابحة بتسريح أكثر من نسبة معينة من العمال فى مجتمع محلى معين خلال سنة.

لن أذهب إلى حد الدعوة لإعادة إخضاع صناعة الطيران للتنظيم أو تقييد التجارة الحرة مع الصين والهند - فسوف يكلفني ذلك كمستهلك ثمنًا باهظًا جدًا - ولكننى أؤيد الجمع بين التأمين الممتد ضد البطالة من جهة والتأمين على الأجور والتدريب الوظيفى من جهة أخرى لتخفيف الألم الذي يعيشه العمال العالقون وسط انتكاسات التحرير الاقتصادي أو التجارة. وأنا أعتقد أن المعاهدات التجارية ينبغى أن تشترط على الأمم المشتركة فيها السماح لجميع المواطنين بتنظيم نقابات عمالية وأن تضع أجورًا دنيا تعادل نصف أجورهم المتوسطة. كما أؤيد كذلك فكرة الأجازة العائلية مدفوعة الأجر، لكي يتمكن العاملون من الارتقاء بمهاراتهم أو أخذ بعض الوقت للعناية بطفل حديث الولادة أو أب أو أم مريضة دون التضحية بالأجر. من الممكن أن تكلفنى هذه التسهيلات فى النهاية بعض النقود أيضًا، لكن المواطن بداخلى يعتقد أنها تستحق الثمن. ولا أدري كيف يمكننا أن نخلق وظائف طبقة متوسطة جيدة من جديد ما لم تكن مدارسنا أفضل كثيرًا - وسوف يستلزم ذلك دفع مرتبات كافية للمعليمن لجذب العناصر الموهوبة الشابة من الرجال والنساء إلى قاعات الدراسة فى الأمة (فقانون العرض والطلب لا يبطل عند باب مبني المدرسة) وتوظيف عدد أكبر منهم بحيث تقل كثافة التلاميذ فى كل فصل. كيف يمكن تحمل أعباء ذلك؟ من خلال تطبيق نظام ظرائب تصاعدية بدرجة أكبر. فقد بلغت مرتبات رؤساء الشركات التنفيذيين، ومصرفيى الاستثمار، ومديري صناديق التحوط، والمشاهير مستويات فلكية بحيث إن فرض ضريبة أعلى عليها من المستبعد أن يعوق الأفراد الموهوبين عن العمل فى هذه

المجالات [60]. وأري، فى النهاية، ضرورة فصل الرعاية الصحية عن الوظائف واستخدام الوفورات الضريبية - تذكر أن الرعاية الصحية الموفرة بواسطة رب العمل هى ميزة معفاة من الضرائب - فى تمكين كل مواطن من الوصول إلى تأمين صحى منخفض التكاليف. وسوف نتحدث عن هذه النقطة بمزيد من الاستفاضة لاحقًا.

ربما تفكر أنت بشكل مختلف فى هذه القضايا - أي أن المستهلك - المستثمر بداخلك يحتمل أن يوجد توازنًا مختلفًا مع المواطن بداخلك عن التوازن الذي يوجده المستهلك - المستثمر بداخلى مع المواطن بداخلى. وتكمن المشكلة فى أننا كأمة نادرًا ما نجري هذا النوع من النقاش. وبدلاً من ذلك تميل نقاشاتنا حول التغيير الاقتصادي إلى أن تحدث بين معسكرين متحاربين يمثلان الموقفين المتطرفين: أولئك الذين يريدون أفضل الصفقات للمستهلك والمستثمر وأولئك الذين يريدون المحافظة على الوظائف والمجتمعات المحلية فى صورتها القائمة قدر الإمكان. وبدلاً من إيجاد طرق لتخفيف الضربات وتعويض الخاسرين أو إبطاء وتيرة التغيير - بحيث يتمكن المستهلك بداخلنا من الاستمتاع بأسعار أقل ومنتجات أفضل، ويستطيع المستثمر التمتع بعوائد أعلى، دون إلحاق قدر زائد من الضرر بقيمنا كمواطنين - نشن معركة. ويفوز المستهلكون والمستثمرون بصورة شبه دائمة، ولكن أحيانًا يغضب المواطنون بدرجة تجعلهم يضعون حدًا للأشياء مؤقتًا - فيعرقلون إبرام اتفاقية تجارية جديدة أو يعرقلون افتتاح متجر تابع لوال - مارت.

يحدث الشيء نفسه تقريبًا عندما يتعلق الأمر بالقوانين البيئية الأكثر تشددًا وصرامةً، قوانين الصحة والسلامة الأكثر طموحًا، التأمين الاجتماعى الأوسع نطاقًا، والقواعد الأكثر فعالية الحاكمة لحقوق الإنسان الدولية. فنظرا لأن كثيرًا من هذه الأمور سوف يزيد من أسعار المستهلكين أو يقلل عوائد المستثمرين، فإن تحقيقها غالبًا ما يكون صعبًا من الناحية السياسية. لكن الرفاهة المادية للمستهلكين أو المستثمرين ينبغى ألا تكون المعيار الوحيد. فإحداث انخفاض درامى فى غازات الدفئية يستحق التضحية الاقتصادية إذا كان ضروريًا لإنقاذ كوكب الأرض. ومن نفس المنطلق، يمكن تقديم حجج مؤيدة لكون التأمين الصحى الممكن تحمل تكاليفه مصلحة عامة أساسية. أو أن حقوق الإنسان حول العالم مهمة

بصورة جوهرية. أنا لا أريد أن تعطى شركات التكنولوجيا المرتفعة الأمريكية للسلطات الصينية الأدوات التي تمكنها من قمع حرية الرأي - على سبيل المثال - حتى إذا كان ذلك يعنى انخفاضًا صغيرًا فى قيمة دخل تقاعدي من ياهو Yahoo ، أو جوجل Google أو مايكروسوفت Microsoft.

إن ديمقراطيتنا ككل تبدو عاجزة عن إجراء هذه النقاشات، برغم أننا فى أمس الحاجة لها. وبدلاً من ذلك تحدث مبادرات المواطنين على الهامش، وغالبًا ما يكون ذلك على مستوي الولاية أو المستوي المحلى، ويتم وأدها أو القضاء عليها دون معرفة أو مناقشة عامة كاملة لها. إن كاليفورنيا تقوم بإصدار ضوابط صارمة لانبعاثات السيارات ثم تجهضها فى المحاكم الفيدرالية. وتقر ولاية ماريلاند قانونًا يلزم وال - مارت بإنفاق 8٪ من أجورها ومرتباتها على الرعاية الصحية ثم يقوم قاضٍ فيدرالى بتوجيه ضربة له. ويرفع مجلس مدينة شيكاغو الحد الأدني لأجور العاملين فى شركات تجارة التجزئة الكبيرة، ولكن يتم الاعتراض على الاقتراح من جانب العمدة بدافع القلق من أن تصبح شيكاغو أقل تنافسيةً.

تبدو الديمقراطيات فى الخارج أقدر على إدارة هذه النقاشات. فالأوروبيون الراغبون فى الصفقات العظيمة التي قدمها الاقتصاد العالمى ولكن العازفون عن التخلى عن الأمان الوظيفى الذي استمتعوا به تقليديًا يجدون أنفسهم فى وضع حرج. وديمقراطياتهم مشلولة لدرجة أن الأوروبيين كثيرًا ما يعبرون عن وجهات نظرهم كمواطنين من خلال المقاطعات والإضرابات الضخمة. فبحلول 2006، كانت ألمانيا قد تبنت قواعد جديدة تيسر على أرباب العمل فصل العمال أثناء العامين الأولين من عملهم، لكن جهود المستشارة الألمانية أنجيلا ميركل Chancellor Angela Merkel فى سبيل إجراء المزيد من التحرير لأسواق العمل اصطدمت بحائط من المعارضة. وطرح الرئيس الفرنسى جاك شيراك قانونًا يسمح لارباب العمل بفصل العاملين الذين يقل عمرهم عن 26 عامًا أثناء العامين الأولين من توظيفهم، ولكنه اضطر لإلغائه استجابة للغضب الشعبى. وفي إيطاليا، أحرز تحالف يسار الوسط لرومانو برودي Romano Prodi انتصارًا محدودًا على سيلفيو برليسكونى Silvio Berlusconi الذي تم إحباط أجندته الإصلاحية المحافظة. وقد جاء فى المقالة الافتتاحية

لصحيفة الاندبينديت اللندنية "إن المعاقل القديمة فى النطاق الأوروبي تثقل كاهلها البطالةُ المرتفعة ويُجّوعها النمو المنخفض، ومع ذلك تفشل النظم السياسية فى فرنسا وألمانيا والآن إيطاليا فى طرح الحلول الضرورية" (61). لكن بريطانيا تعاني من تصاعد عدم المساواة وتراجع الأمان الوظيفى، حتى ديمقراطيتها الباردة لا تطرح للنقاش حلولاً ذات معنى.

تسير اليابان أيضًا نحو الرأسمالية الطاغية لكن بديمقراطية أضعف من أن تستطيع مواجهة العواقب الاجتماعية السلبية. وتنطلق الصين نحو الرأسمالية الطاغية بدون ديمقراطية على الإطلاق - فقط مظاهرات وأعمال شغب تخمدها بالقوة. وفي أكتوبر 2006 ، تعهدت النخبة الحاكمة فى الصين بإعادة "التناغم الاجتماعى" للأمة من خلال - ضمن عدة أساليب أخرى - تضييق فجوة الثروة وحماية البيئة - ولكن يبقى من غير الواضح ما إذا كانت الصين ستنجز أيًا من هذين الهدفين وكيف. وفي المكسيك وأجزاء من أمريكا اللاتينية لا تتمتع الديمقراطيات بقوة كافية تمكّنها من نشر الرخاء والتخفيف من تأثير ضربات الرأسمالية الطاغية الأقسى، مما يثير رد فعل غاضبًا ضدها. وتعيش أجزاء من العالم الإسلامى حالة من التمرد السافر ضد ثقافة الرأسمالية الطاغية فى رد فعل غاضب أصولى يهدد بإعاداتها إلى عصور ما قبل الحداثة؛ ولا تزال الديمقراطية فى هذه المناطق مطمحًا غامضًا فى أفضل الأحوال.

ما سبب الصعوبة الشديدة فى وقوف الديمقراطية فى وجه التحدي الذي تشكله الرأسمالية الطاغية؟ لماذا لا تكاد تكون قيم المواطن ممثلة فى السياسة؟ ما سبب الصعوبة الشديدة فى خلق رأسمالية ديمقراطية جديدة ومحّدثة؟ ننتقل الآن إلى هذه الأسئلة.

الفصل الرابع

اجـــــتياح الديمقـــراطية

لقد بدأ الأمريكيون يفقدون الثقة في الديمقراطية وهذا أيضًا حال سكان الديمقراطيات الأخري. فكما ذكرت في مقدمة هذا الكتاب، قبل 35 عامًا اعتقدت الغالبية الساحقة للأمريكيين أن حكومتنا الديمقراطية تدار من أجل منفعة كل الشعب. ولكن على مدي العقود التالية، تراجعت الثقة بصورة مطَّرِدَة. والآن تعتقد الأغلبية الساحقة أنها تدار من قبل بضع مصالح كبيرة تهتم بنفسها فقط. وتظهر الاستطلاعات التي تم إجراؤها في ديمقراطيات أخري نمطًا مشابهًا لتراجع الثقة في الحكومة [1]. فما الذي حدث؟

إن أيًا من التفسيرات التقليدية – كما أشرنا – ليست مقنعًا. و السبب الأكثر احتمالاً، في أمريكا وبدرجة أقل ولكن متزايدة في أماكن أخري، هو الدور الآخذ في الاتساع للنقود في السياسة – لا سيما النقود الآتية من المؤسسات الكبيرة[2]. وكما سوف أسوق فيما يلي، فإن تلك النقود نتاج ثانوي لنفس السمة التي أدت إلى انتصار الرأسمالية الطاغية: اشتداد المنافسة بين الشركات على المستهلكين والمستثمرين. وقد انتقلت تلك المنافسة إلى الحقل السياسى مع سعى المؤسسات لاكتساب ميزة تنافسية من خلال السياسة العامة. وكانت النتيجة السلبية هى انخفاض قدرة الديمقراطية على الاستجابة لهموم واهتمامات المواطنين.

-1-

يدور نقاش محدود حول ما حدث. إن طوفان أموال الشركات الآخذ في الارتفاع بصورة مطردة والمتدفق إلى واشنطن وعواصم العالم الأخري واضح بجلاء. ويدور اللبس حول سبب حدوث ما حدث حدوثه. ويمكن العثور على أحد مفاتيح الاستدلال الهامة عند النظر في التوقيت الذي بدأ فيه التصاعد.

قبل أن تتدفق أموال الشركات إلى واشنطن، كانت مكانًا رَثًّا بعض الشيء – "مدينة تجتمع فيها الكفاءة الجنوبية مع السحر الشمالى"، حسب تعبيرجون ف. كنيدي.[3]

وحتى بحلول منتصف السبعينيات، حينما عملت هناك كموظف سياسى في لجنة التجارة الفيدرالية، كان لا يزال معظم وسط المدينة في حالة متهالكة. قد أصطحب أي مناور أروقة يصر على تناول الغداء إلى أحد متاجر الشطائر التي تعج بالصراصير على الجانب الاخر من شارع بنسلفانيا أفينو، وبعدها لا أري هذا الشخص ثانيةً أبدًا. ولكننى عندما عدت إلى واشنطن في التسعينيات، كانت البلدة قد تبدلت. فقد إختفى متجر الشطائر منذ زمن طويل، وأصبح الشارع متألقًا الآن بفضل الواجهات اللامعة للفنادق المجدَّدة والمطاعم الفاخرة والأندية الليلية العصرية. وامتد الإبهار من جورج تاون إلى كابيتول هيل - مجمعات مكاتب من الزجاج والكروم والخشب المصقول؛ مساكن مزدوجة جيدة التجهيز لها بوابون يعرفون أسماء واحتياجات كل ساكن؛ فنادق تحتوي على أروقة ذات أرضيات من الرخام، وسجاجيد سميكة وموسيقى خفيفة ومناضد طويلة (كاونترز) من الجرانيت؛ ومطاعم ذات مناديل مائدة من الكتان وقوائم طعام ذات أغلفة من الجلد وأدوات طعام فضية ثقيلة، كانت تقدم وجبات من شرائح اللحم بمبلغ 75 دولارًا وزجاجات نبيذ فرنسى معتق بـ 400 دولار. واحتوي مطعم تشارلى بالمر ستيك عند قاعدة كابيتول هيل على قبو يضم عشرة آلاف زجاجة نبيذ. وكان ذا بيسترو بيس The Bistro Bis وهو النادي الليلي الملحق بفندق جورج يقدم أرجل الضفادع المقرمشة المقلية المغطاة بقليل من فتات الخبز وحلويات (غدد) العجل زينجارا. أما مطعم ذا بالم The Palm الكائن في الشارع التاسع عشر فقد كان يقدم مأكولات أغلى ثمنًا الهدف منها إثارة إعجاب حتى المسئول العمومى الأكثر تخمة.

لقد ضخم تدفق الأموال كل شيء في طريقه - ليس فقط أسعار الفنادق والمطاعم بل أيضًا مكافآت كبار المحامين ومناوري الأروقة ومحترفى العلاقات العامة في واشنطن؛ أسعار العقارات في واشنطن، وحتي أسعار المنازل في المقاطعات المحيطة. وبحلول 2005، أدرج مكتب التعداد مقاطعات واشنطن السبع الواقعة عند ضواحيها ضمن قائمة المقاطعات الأمريكية العشرين التي توجد بها أعلى الدخول للفرد الواحد[4].

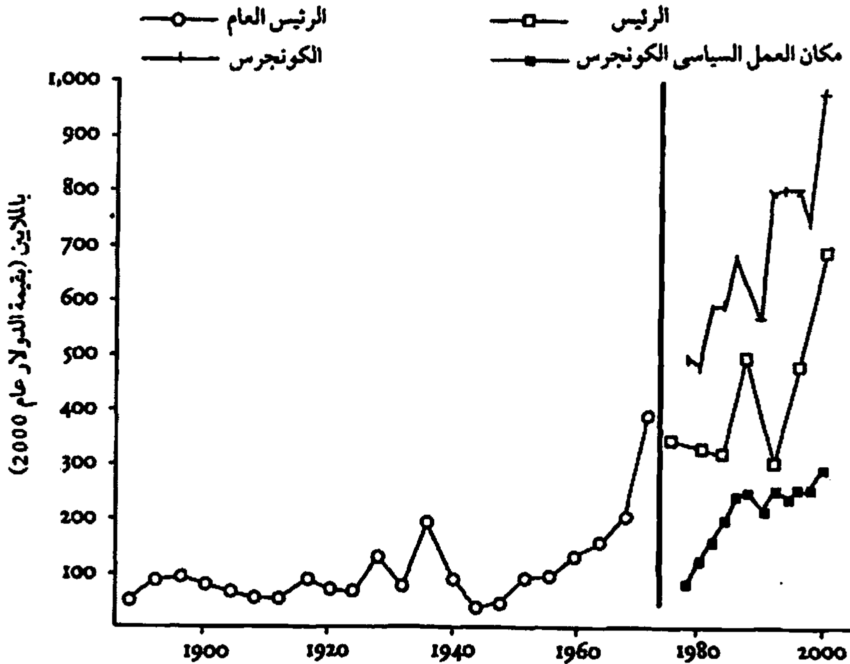
تصاعد المساهمات السياسية للمرشحين لشغل مناصب بالانتخاب بصورة كبيرة بعد السبعينيات. ومع ازدياد تدفق الأموال، أصبح كل مرشح يعى بصورة حادة حجم الأموال التي يمكن أن تتدفق إلى خصمه - إلا إذا كانت ميزانية حملات هذا المرشح كبيرة بحيث

تخيف الخصوم. ونتيجةً لذلك، فإن اهتمامات أعضاء مجلس الشيوخ والنواب الذين كانوا يومًا ما مهمومين بصفة خاصة حيال جماعات المصالح "التعددية" المحلية في الولايات أو المقاطعات التي يمثلونها - لا سيما تلك التي نظمت نفسها في صورة اتحادات قومية - قد أصبحت تركز بصورة متزايدة على استجداء النقود المحتملة. وقد وُجد أكبر مصدر منفرد لنقود الحملات المحتملة في لجان العمل السياسى للشركات الكبري (PACs)، والمديرين التنفيذيين للشركات الكبري، وممثلي الشركات الكبري في مناورات الأروقة الذين يحصلون على حُزم النقود من مساهمات المديرين التفنيذيين وشركائهم في الأعمال.

إن المساهمات المباشرة ما هى إلا القمم المرئية لجبال جليدية شاسعة من المتاجرة في النفوذ التي نمت أيضًا خلال العقود العديدة الماضية حسبما توضح الأشكال البيانية التالية[5].

شكل 1 ـ 4

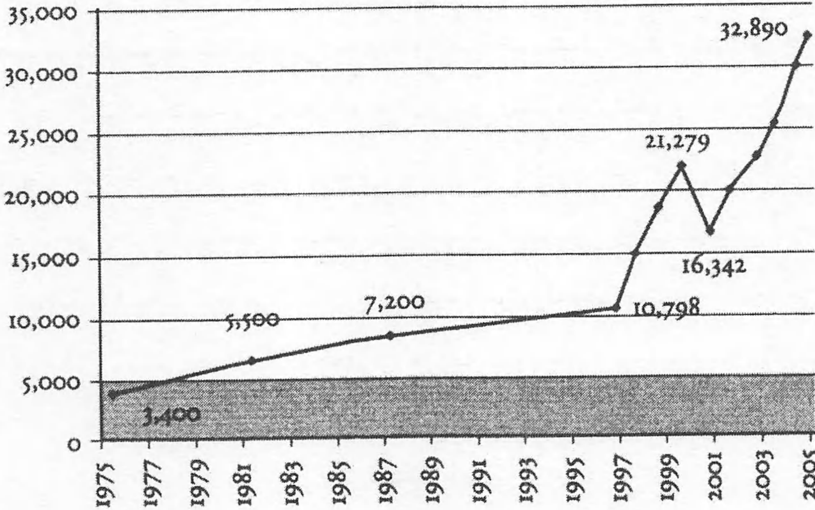
نمو الإنفاق على الحملات بالقيمة الحقيقية للدولار عام 2000



المصدر: ستيفن أنسولا بيهير وآخرون، "لماذا يوجد قدر ضئيل جدًا من الأموال في السياسة الأمريكية؟"، مجلة منظورات اقتصادية 17، العدد (1) (شتاء 2003)، ص 105 - 130.

شكل 4.2

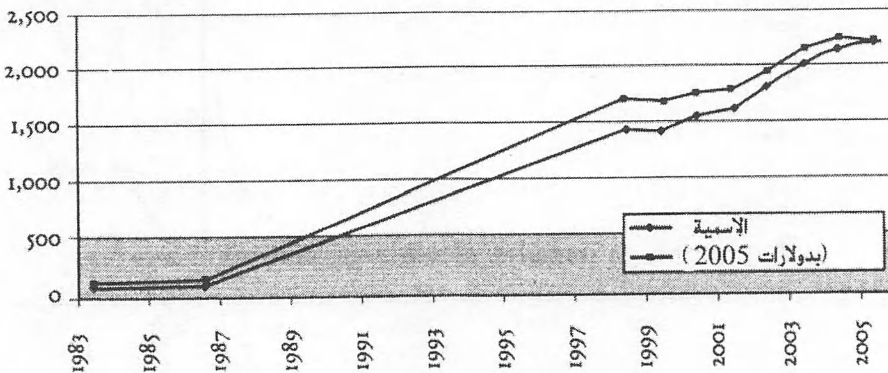
عدد مناوري الأروقة المسجلين في واشنطن العاصمة



المصدر: مكتب ميزانية الكونجرس، بوليتيكال موني لاين دوت كوم، مكتب السجلات العامة بمجلس الشيوخ. لاحظ أن اشتراطات التسجيل تم تدعيمها فى 1995.

شكل 4ـ3

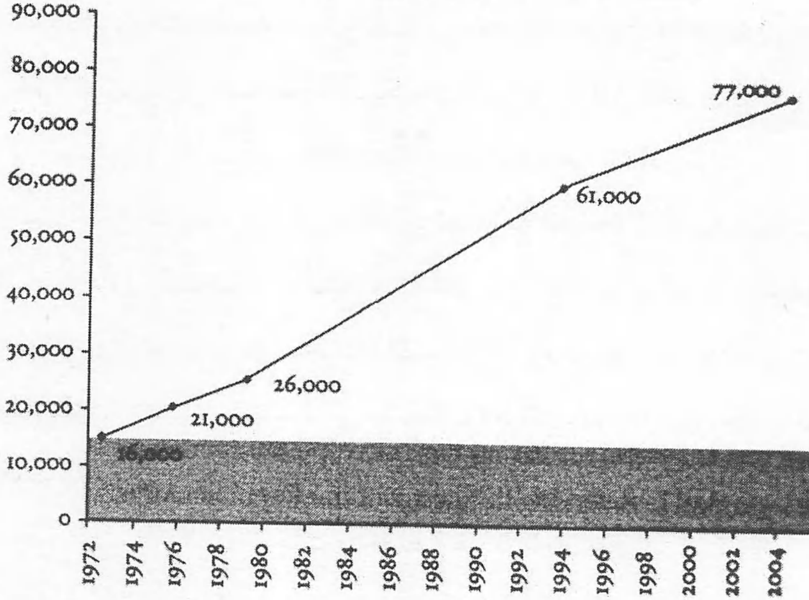
الأموال المنفقة على مناورات الأروقة (بملايين الدولارات)



المصدر: مكتب ميزانية الكونجرس، مكتب السجلات العامة التابع لمجلس الشيوخ.

شكل 4 ـ 4

عدد المحامين المسجلين في نقابة المحامين بواشنطن العاصمة



المصدر: اتحاد نقابات محامين مقاطعة كولومبيا.

وليس هذا مجرد صورة متضخمة ومكلفة لتعددية جماعات المصالح التي فتنت العلماء السياسيين في منتصف القرن العشرين. فقد تم تمويل كل هذه الزيادة الهائلة في مناورات الأروقة تقريبًا من قبل منشآت الأعمال. وبالمقارنة كانت مناورات الأروقة من جانب الجماعات غير ذات الصلة بالأعمال ضئيلة. وعلى سبيل المثال: في 2005 كان لدي الاتحاد الأمريكي للعمال ومؤتمر المنظمات الصناعية المندمجين AFL-CIO ستة فقط من مناوري الأروقة يتقاضون أجرًا في كابيتول هيل. ومن بين المائة منظمة صاحبة الإنفاق الأكبر على مناورات الأروق في ذلك العام، جاءت الغرفة التجارية الأمريكية على رأس القائمة، في حين احتل الاتحاد الأمريكي للعمال ومؤتمر المنظمات الصناعية المندمجين AFL-CIO المركز الرابع والسبعين. وقد خلت القائمة من معظم جماعات المصالح العامة - المناصرة لبعض القضايا مثل حماية البيئة، رفاهة الأطفال أو حقوق الإنسان(6).

مرة أخري، لاحظ أن التصاعد بدأ في السبعينيات. ففي سنة 1950، احتفظ أقل من مائة شركة بمكاتب لها في واشنطن. وبعد منتصف السبعينيات، حدثت طفرة في مناورات الأروقة من جانب الشركات الكبري. فقام الاتحاد الوطنى للصانعين The National Association of Manufacturers بنقل مقره الرئيسى إلى العاصمة الأمريكية في 1973 وتزامن ذلك تقريبًا مع قيام جمعية المائدة المستديرة للأعمال Business Roundtable وهو اتحاد يضم رؤساء الشركات التنفيذيين الذين قد يسافرون إلى واشنطن لممارسة الضغط شخصيًا - بتأسيس مقر له هناك[7]. وبحلول التسعينيات، أصبح هناك أكثر من 500 شركة أمريكية تحتفظ بمكاتب دائمة لها في واشنطن وتوظف نحو 61 ألف مناور أروقة، منهم محامون مارسوا مناورات الأروقة بالنيابة عنها[8]. وانضمت لها مؤسسات ومراكز ومعاهد تعمل جميعًا تحت رعاية الشركات الكبري ويشغل الوظائف فيها خبراء السياسة التابعين لها وموظفوا التسويق بها. ثم أضيفت لهذه الكيانات شركاتٌ متخصصة في الإعلان عن السياسات العامة المفضلة لدي أيٍّ من الشركات الكبري، وفي تسويق هذه السياسات[9].

لقد غمرت موجة مشابهة من جهود التأثير على الهيئة التشريعية من جانب الشركات الكبري عواصم عالمية أخري في السنوات الأخيرة مع انتشار الرأسمالية الطاغية حول العالم. وبحلول 2005، أصبح يسكن في بروكسيل - التي توجد بها اللجنة الأوروبية والمكاتب الإدارية الأخري التابعة للاتحاد الأوروبى - نحو عشرة آلاف من مناوري الأروقة، يمثل معظمهم شركات عالمية كبيرة وجماعات صناعية[10]. واليوم بات شارع أفينو دي كورتينبيرج يحمل تشابهًا مثيرًا مع شارع كي ستريت K Street في واشنطن.

- 2 -

يفسر البعض هذا التدفق المتصاعد لأموال الشركات الكبري إلى الحقل السياسى بافتراض إبرام صفقة بين منشآت الأعمال الكبيرة والحزب الجمهوري بدأت بانتخاب رونالد ريجان واستمرت خلال إدارة جورج دبليو بوش[11]. George W. Bush وطبقًا لشروطها المفترضة، تقوم منشآت الأعمال الكبيرة بتقديم أموال كافية للجمهوريين لضمان احتفاظهم بوضع الأغلبية الذي يتمتعون به بصورة مستديمة، وفي المقابل يقوم الجمهوريون

بتشجيع ودعم أجندة مؤيدة لمنشآت الأعمال بصورة ثابتة لا تهتز. وقد رأي البعض أن الصفقة تجسدت في "مشروع كيه ستريت" سيئ السمعة أثناء إدارة بوش، وفيه ضغط زعيم الأغلبية في مجلس النواب توم دي لاي Tom DeLay وغيره من الزعماء الجمهوريين على المؤسسات الكبري والجماعات التجارية لكى تستعين فقط بمناوري الأروقة التابعين للحزب الجمهوري.

إن هذا التفسير مفرط في السطحية. فهو لا يفسر السبب في ازدياد حجم مناورات الأروقة، على سبيل المثال. كما لا يأخذ أيضًا في الاعتبار الحقيقة الهامة المتمثلة في أن التدفق المتزايد لأموال الشركات إلى الحقل السياسى الأمريكى موجه نحوالحزبين بدرجة كبيرة. ومنذ أن فقد الديمقراطيون السيطرة على الكونجرس في 1994 أصبحوا بالفعل معتمدين على أموال الشركات الكبري. قال النائب الديمقراطى تونى كولهو Tony Coelho متبجحًا: "يجب أن تتعامل معنا مؤسسات الأعمال سواء شاءت أم أبت لأننا الأغلبية"، وكان كولهو قد بدأ في الثمانينيات - بوصفه رئيس لجنة حملات الكونجرس الديمقراطية - عملية ابتزاز للشركات الأمريكية الكبري. فسعى بنشاط محموم ونجح في النهاية في تحقيق تكافؤ تقريبي مع الجمهوريين في المساهمات المقدمة من الشركات الكبري لتمويل الحملات الانتخابية. ففى 1990 - على سبيل المثال - قسمت صناعة النقل بالشاحنات مساهمات بمبلغ 1.51 مليون دولار في صورة أقساط متساوية تمامًا بين الديمقراطيين والجمهوريين، وذلك طبقًا لمركز السياسة سريعة الاستجابة. وقد استمر التوازن حتى فوز الحزب الجمهوري في الانتخابات عام 1994 ثم تمت استعادة التوازن بعد انتصارات الحزب الديمقراطى في 2006 [12]. (طبقًا لبوليتيكال مونى لاين Political Money Line، وهى منظمة ترصد العطاء السياسى، فقد أعطت لجان العمل السياسى (PACs) 56.6٪ من مساهماتها للديمقراطيين في الربع الأول من عام 2007)[13]. وافترض كوهلو بالطبع أن اعتماد الشركات الكبري على الكونجرس الديمقراطى تسبب كذلك في جعل الديمقراطيين معتمدين على سخاء الشركات الكبري - وهذا ما أصبح واضحًا عندما صوت كثير من

الديمقراطيين قبل أشهر من هزيمتهم في 1994 ضد خطة الرعاية الصحية التي طرحها بيل كلينتون بسبب معارضة رعاتهم من الشركات الكبري لها.

على الرغم من تلك الخطة السابقة، فقد كانت إدارة كلينتون - التي أفخر بأنني كنت جزءًا منها - واحدةً من أكثر الإدارات تأييدًا لمنشآت الأعمال في التاريخ الأمريكي. فخلال العامين الأولين له في الحكم، حينما سيطر الديمقراطيون على مجلسى الكونجرس معًا، ضغط كلينتون من أجل سن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية التي تبعها تأسيس منظمة التجارة العالمية - ولهذين البندين أهمية محورية بالنسبة لمنشآت الأعمال الكبيرة. كما ألزم نفسه أيضًا بخفض العجز في الميزانية الفيدرالية، وهوما كان يرغب فيه المتعاملون في السندات في وول ستريت. لم يحدث أبدًا من قبل أن كانت الظروف مواتية لمنشآت الأعمال بهذه الدرجة. وهكذا ارتفعت أرباح الشركات الكبري وانتعشت سوق الأوراق المالية وارتفعت مكافآت رؤساء الشركات التنفيذيين إلى عنان السماء.

إن هذه الحقائق وحدها لا توحى بأن كلينتون أو أيًا من أعضاء إدارته كان مدينًا بالفضل لمنشآت الأعمال الكبيرة أو أن الأخيرة أملت أجندة كلينتون. ولكن الأمر اللافت للنظر هو حجم أموال الشركات الكبري التي تدفقت إلى حملة إعادة انتخاب كلينتون وإلي اللجنة القومية الديمقراطية، وإلي أي مدي اجتهد كلينتون في مغازلة الشركات سعيًا وراء أموالها. وقد أكد حُسن ضيافة كلينتون الكريمة نحو رؤساء الشركات التنفيذيين الذين يرغبون في قضاء الليل في غرفة نوم فندق لينكولن المقولة القديمة التي تقول إن البيت الأبيض هو الفندق الوحيد الذي يترك فيه النزلاء النقود على الوسادة. وقد ضمنت النقود النفاذ، ولكن لم تضمن النتائج بالضرورة. فقد أعطى روجر تامراز Roger Tamraz - وهو أحد أباطرة البترول - اللجنة القومية الديمقراطية 300 ألف دولار لكى يلتقى بكلينتون، وهذا ما دفع السيناتور الجمهوري فريد تومبسون Fred Thompson إلى سؤال تامراز أثناء جلسات الاستماع التي عقدها الكونجرس حول إصلاح تمويل الحملات، عما إذا كان يعتقد أن له "حقًا دستوريًا في جعل رئيس الولايات المتحدة شخصيًا ينظر في صفقة أعمالك". فأجاب

تامراز بصراحة لافتة للنظر: "أيها السيناتور أنا أذهب إلى الحدود الخارجية. ولم لا ؟ فأنتم تضعون القواعد ونحن نتبعها. هذا هو أسلوب السياسة المعتاد"[14].

لقد شكل توجيه أموال الشركات إلى الحزبين في السنوات الأخيرة الحياة المهنية لكثير من الديمقراطيين الذين، بعد أن خدموا في واشنطن، وجدوا عملاً بمرتبات مجزية في خدمة مؤسسات كبيرة. فما أن بات واضحًا أن الديمقراطيين سيفوزون في انتخابات منتصف فترة الولاية الرئاسية سنة 2006، حتى مات مشروع كيه ستريت K Street فعليًا. ومع توقع إحراز الديمقراطيين لمكاسب قبل أشهر من إجراء الانتخابات، قامت شركة دي ال ايه بايبر DLA Piper – وهي واحدة من كبريات شركات المحاماة وإدارة عمليات مناورات الأروقة في واشنطن، بنقل مسئولية إدارة أعمالها المتصلة بالشئون الحكومية من الجمهوري توماس ف أونيل الثالث Thomas F O' Neil III إلى الديمقراطي جيمس بلانشارد James Blanchard، وهو حاكم وعضو كونجرس سابق من ميتشيجن. وقد قال بلانشارد في حوار صحفي مع صحيفة واشنطن بوست" لم يضرني كوني ديميوقراطيًا بكل تأكيد. ستكون هذه السنة سنةً ديموراطيةً كبيرة"[15] وفجأة أصبح الطلب شديدًا على كبار موظفي البيت الأبيض الديمقراطيين حتى بالنسبة لشاغلي وظائف المستويات الوسطى فيه.

لقد أصبحت ممارسة مناورات الأروقة للتأثير على كلا الحزبين ضرورة عملية بالنسبة للمؤسسات الكبيرة لأن جعل أغلبية في الكونجرس تساند سياسة معينة يتطلب بصورة نموذجية إقناعًا حزبيًا ثنائيًا. وبعد أن هُزم زعيم الأقلية الديمقراطة في مجلس الشيوخ توم داشيل Tom Daschle في انتخابات الإعادة عام 2004، تم تعيينه في الشركة المتخصصة في إدارة عمليات مناورات الأروقة ألستون آند بيرد Alston & Bird من قبل زعيم الأغلبية الجمهورية السابق بوب دول Bob Dole. وقد علّق دول مازحًا: إن لديه أصدقاء كثيرين في مجلس الشيوخ، وأنا لدي أصدقاء كثيرون في مجلس الشيوخ. ونحن الاثنان معًا يمكن أن نحصل على أغلبية واحد وخمسين صوتًا(*)"[16].

(*) N.B يتكون مجلس الشيوخ من 100 عضو.

وتقوم شركات إدارة عمليات مناورات الأروقة الموجهة للحزبين بخدمة قوائم من عملاء أسهم الشركات الكبرى. ومن أجل إقرار مشروع قانون أدوية برنامج ميديكير المقدم من إدارة بوش في كابيتول هيل، استعانت شركات صناعة الأدوية بمناوري الأروقة الديمقراطيين فيك فازيو Vic Fazio، وهو عضو ديمقراطي سابق بالكونجرس، وديفيد بيير David Beier الذي كان كبير مستشاري السياسة الداخلية لآل جور Al Gore وجويل جونسون Joel Johnson وهو مساعد بارز سابق للرئيس كلينتون والسيناتور داشل[17]. ومن أجل الضغط لتحقيق مصالحها، عينت شركات صناعة الدواء العامة كريس جيننجز Chris Jennings الذي ساعد في وضع خطة كلينتون الصحية غير المأسوف عليها، والمساعد الجمهوري السابق مارك إسكوويتز Mark Iskowitz الذي ساعد في إحباط خطة كلينتون. وبالمثل في 1998، عندما أرادت شركات التبغ إقناع الكونجرس بتسوية كانت قد توصلت لها مع النواب العموميين حول مطالبات التعويض الصحية الخاصة بالتبغ، طلبت المساعدة من مناوري أروقة جمهوريين وديمقراطيين معًا، منهم مساعد جور السابق بيتر نايت Peter Knight، والحاكمة الديمقراطية السابقة أن ريتشارد Ann Richards ، وجورج ميتشيل George Mitchell زعيم الأغلبية الديمقراطية السابق في مجلس الشيوخ.

وإذا كانت المصالح غير المتصلة بالأعمال تتمتع بإمكانية أفضل للنفاذ إلى السلطة في ظل الحكومة الديمقراطية منها في ظل الحكومة الجمهورية، فإن منشآت الأعمال تتمتع بإمكانية نفاذ ممتازة للوصول للسلطة في ظل كلتا الحكومتين. فعند انتهاء فترة رئاسة كلينتون، أصبح أكثر من نصف كبار المسئولين في إدارته مناوري أروقة للشركات الكبرى. وترك أول مدير تشريعي لكلينتون منصبه بعد أقل من سنة ليصبح رئيس مجلس إدارة شركة هيل آند نولتون وورلد وايد Hil & Knowlton Worldwide . ورحل نائب كبير موظفي البيت الأبيض في عهد كلينتون قبل أقل من عام ليدير اتحاد الهاتف الأمريكي. وطبقًا لمركز النزاهة العامة، فإنه بين 1998 و 2004 سجل أكثر من 2200 مسئول فيدرالى سابق رفيع المستوي من إدارات جمهورية وديمقراطية معًا أنفسهم كمناوري أروقة فيدراليين، وكذلك فعل أكثر من 200 عضو سابق في الكونجرس[18]. وبحلول عام 2003 ، كان أكثر من نصف مجموع

عدد أعضاء الكونجرس السابقين المسجلين كمناوري أروقة قد خدموا كديمقراطيين. ومارسوا جميعًا تقريبًا مناورات الأروقة لحساب مؤسسات كبيرة.

إن المقارنة وثيقة الصلة بالموضوع ليست بين الديمقراطيين والجمهوريين، ولكن بين الأشخاص الذين خدموا في واشنطن قبل عدة عقود وأولئك الذين خدموا في فترة زمنية أحدث. ففى السبعينيات، تحولت نسبة 3٪ فقط من أعضاء الكونجرس المتقاعدين إلى مناوري أروقة في واشنطن، أما بحلول 2005، فقد ارتفعت النسبة إلى 30٪، من الجمهوريين والديمقراطيين معًا. وقد تحول المزيد من المسئولين والمساعدين السابقين إلى ممارسة مناورات الأروقة ليس لأن شعورهم بوخز الضمير حيال جنى المال من وراء العقود والخبرة المكتسبة أثناء خدمتهم الحكومية أقل ممن سبقوهم، ولكن لأن العوائد المالية من ممارسة مناورات الأروقة والتأثير على الهيئة التشريعية أصبحت أكبر بدرجة كبيرة. ومثلما ارتفعت أسعار المطاعم والعقارات، تصاعدت رسوم (أتعاب) مناورات الأروقة بسبب الموجة الكبيرة لأموال الشركات الكبري المتدفقة إلى واشنطن. وارتفع المبلغ الذي يتقاضاه مناورو الأروقة بالنسبة للعملاء الجدد من حوالى 20 ألف دولار شهريًا في 1995 إلى 40 ألف دولار شهريًا في 2005. وبحلول 2006 كانت بداية مرتبات أعضاء الكونجرس أو موظفى البيت الأبيض أصحاب شبكات الاتصالات الشخصية الجيدة قد ارتفعت إلى نحو 500 ألف دولار سنويًا. وحصل الرؤساء السابقون للجان واللجان الفرعية في الكونجرس على مبالغ تصل إلى مليونى دولار سنويًا للتأثير على التشريع في لجانهم السابقة.

لقد توترت العلاقات بين أعضاء الكونجرس الجمهوريين والديمقراطيين في السنوات الأخيرة، خاصة حول ما يسمى بالحروب الثقافية - الإجهاض، زواج الشواذ، البحوث الخاصة بالخلايا الجذعية وقسم الولاء - وحول السياسة الخارجية (Foreign Policy). وتميل هذه الموضوعات إلى تصدُّر العناوين الرئيسية للصحف لأنها تشغل اهتمام الناس مثلما تفعل الصراعات الحادة بين الشخصيات العامة. ولكنها لا تعبر عن معظم عمل الكونجرس اليومى الذي تشتري أموال الشركات الكبري إمكانية النفاذ له بغض النظر عن الحزب.

ثمة نظرية أخري تعزو هذه الزيادة في التدفق إلى ازدياد حجم ونطاق الحكومة الفيدرالية. وقال رئيس مجلس النواب الجمهوري السابق نيوت جينجريتش Newt Ging-

rich "هناك 2.6 تريليون دولار يجري إنفاقها في واشنطن ومعها سلطة الحكومة في تنظيم كل شيء في حياتك. خَمِّنْ ماذا؟ سوف ينفق الناس مبالغ من المال لم يُسمع بها من قبل من أجل التأثير على ذلك. إن المشكلتين الأساسيتين هما الحكومة الكبيرة والأموال الكبيرة"[19].

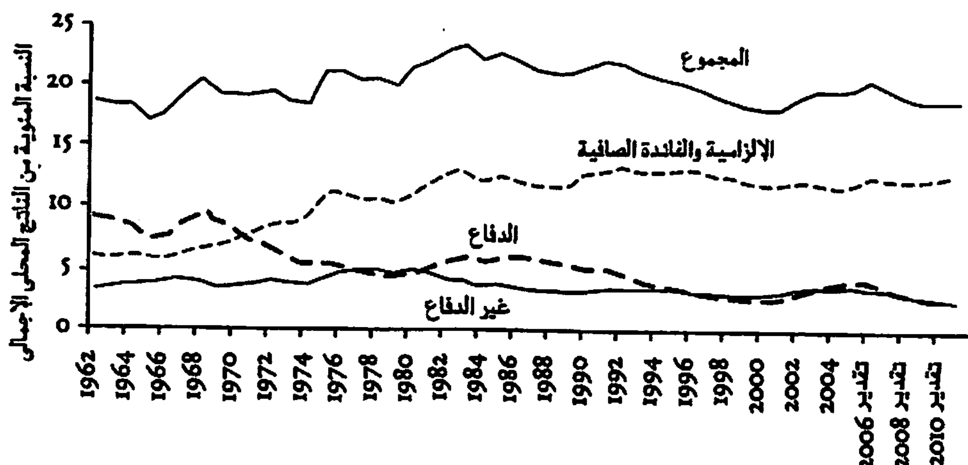
إن وجهة النظر هذه لا تؤيدها الحقائق أيضًا. فقد حدثت أكبر الزيادات في الإنفاق العام بعد الحرب على كافة مستويات الحكومة فيما بين 1947 و 1973 أثناء العصر غير الذهبى تمامًا. وكنسبة مئوية من الاقتصاد الكلى، بلغت النفقات الفيدرالية الذروة في 1983 حيث كانت نسبتها ٪24 تقريبًا ثم انخفضت بصورة مطردة إلى أقل من ٪20. وفي الوقت نفسه، ذهب المزيد والمزيد من الإنفاق الفيدرالى إلى الضمان الاجتماعى، برنامج ميديكر للتأمين الصحي، والدفاع القومى. ويركز مناورو الأروقة على هذه البنود. لكن النفقات التقديرية غير المتصلة بالدفاع - التي قد تتوقع أن يركز عليها معظم مناورات الأروقة، بسب تفاوت الاعتمادات المخصصة لها من سنة لأخري - وصلت لزروتها في 1980 حيث شكلت ٪5.2 من الاقتصاد الوطنى ثم تراجعت منذ ذلك الحين[20]. وبسبب النمو العام للاقتصاد، استمر الإنفاق الفيدرالى في الزيادة بصورة كبيرة مع ذلك. لكن تدفق أموال الشركات الكبري إلى واشنطن تصاعد بصورة أسرع.

هذا التصاعد لا يمكن تفسيره بنمو التنظيم. فكما رأينا، تم إلغاء أو تخفيض معظم اللوائح التنظيمية الاقتصادية الرئيسية خلال السنوات الأربعين السابقة. وإذا قسنا التنظيم بعدد القواعد النهائية أو المقترحة المنشورة في السجل الفيدرالى سنجد أن التنظيم تراجع بعد 1980 .

كذلك لا يمكن، أخيرًا، تفسير تزايد تدفق أموال الشركات إلى الحقل السياسى بحاجة المؤسسات إلى مواجهة القوة الموازية للنقابات العمالية. فكما رأينا من قبل، تراجعت قوة النقابات العمالية بصورة مطردة على مدي العقود العديدة الماضية وأصبح وجودها في كابيتول هيل من أجل ممارسة مناورات الأروقة لا يكاد يكون ظاهرًا الآن بالنسبة إلى الوجود المتنامى للأشخاص الممارسين لهذا النشاط لصالح الشركات الكبري.

شكل 4 ـ 5

النفقات حسب فئة قوانين تطبيق الموازنة، 1962 ـ 2011



المصدر: مكتب الإدارة والموازنة، موازنة السنة المالية 2007.

تعزو نظرية ثالثة تزايد تدفق أموال الشركات الكبري إلى حقل السياسة إلى مؤامرة من تدبير منشآت الأعمال الكبيرة ومعها وول ستريت بهدف الاستيلاء على آلة الحكومة واستمالة الحزبين السياسيين معًا. ووفقًا لوجهة النظر هذه، يتمثل هدفهما في إبقاء الأجور المتوسطة منخفضة، تحاشى التنظيم المكلِّف، تخفيض الضرائب على الثروة، واستغلال العالم النامي وبذلك يحققون لأنفسهم الثراء على حساب الآخرين جميعًا. وقد كتب جيف فوكس Jeff Faux مؤسس معهد السياسات الاقتصادية ورئيسه السابق يقول: "إن الطبقة الحاكمة المنتمية إلى الحزبين في أمريكيا تحمى عملاءها المتمتعين بالامتيازات ولكنها تترك بقيتنا لسوق عالمية لا تخضع للتنظيم ومن ثم فهى متوحشة وعديمة الرحمة". ويقول لو دوبز Lou Dobbs وهو مذيع أخبار بشبكة سى إن إن CNN إن الشركات الكبيرة والحكومة "تخوضان" ضد الأشخاص العاملين العاديين[21]

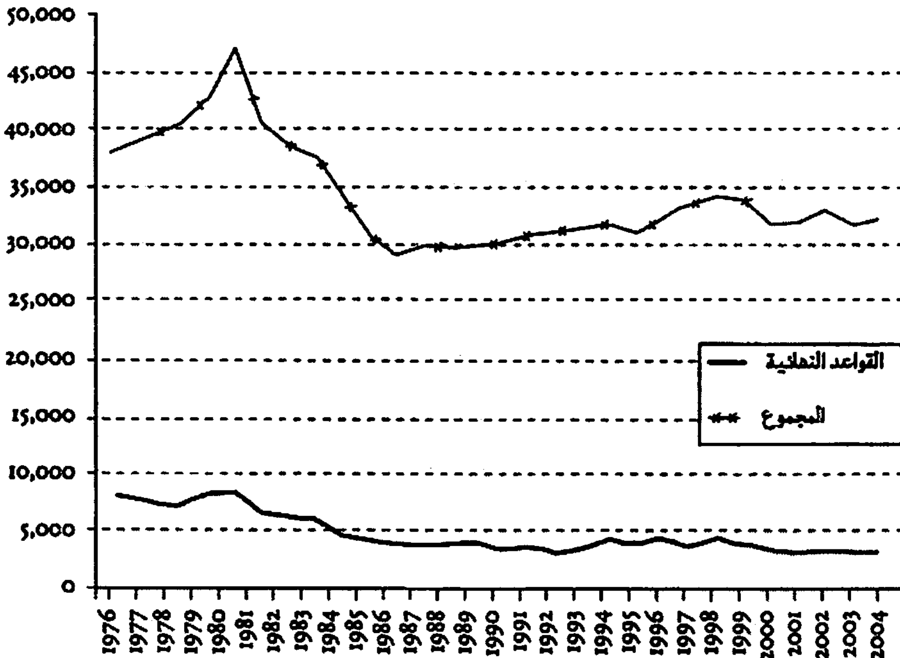
مهما بلغت جاذبية هذه النظرة التآمرية، فإنها تنهار كذلك أمام الحقائق. فقد كانت الشركات الكبري أبعد ما تكون عن المتآمر مع بعضها البعض، بل أصبحت أكثر تنافسية بصورة ثابتة. أكثر تنافسًا فيما بينها بصورة مطردة. وكما سأبين في الصفحات التالية، فقد انتقلت هذه المنافسة إلى حقل السياسة. فالصراعات التي تشغل اهتمام الكونجرس يوميًا

فعليًا وتستهلك أسابيع أو شهور من وقت العاملين في الكونجرس و تتنافس عليها بشدة أسراب مناوري الأروقة ومحترفى العلاقات العامة هي بصورة نمطية منافسات بين شركات متنافسة أو قطاعات متنافسة داخل الصناعة الواحدة، أو بين صناعات متنافسة في بعض الأحيان.

لقد أصبح سماع صوت المواطن فينا أصعب الآن في واشنطن وعواصم العالم الأخري ليس لأن منشآت الأعمال الكبيرة أصبحت وحدة راسخة بالغة القوة، بل للسبب العكسى - وهو أن المنافسة بين منشآت الأعمال أصبحت أكثر وحشية. لقد دخلت الشركات حقل السياسة لكسب ميزة تنافسية على منافسيها أو للاحتفاظ بهذه الميزة عليهم في مجال الأعمال، وكانت النتيجة ضجيجًا منبعثًا من مصالح تجارية متنافسة – تنافر مرتفع النبرة لدرجة تطغي على أي نقاش جاد للصالح العام.

شكل 6ـ4

عدد الوثائق المنشورة في السجل الفيدرالى، 1976ـ2004



المصدر: كلايد وين، عشرة آلاف وصية: لقطة نموذجية سنوية للحالة التنظيمية، معهد المشروعات التنافسية، 30 يونيو 2005، على http://www.cei.org/pdf/4645.pdf.

- 3 -

إن تفسير ما حدث يكمن في التحول الهيكلي الذي طرأ على الاقتصاد بدءًا من السبعينيات، نحو تنافس أكثر عنفًا من أجل اجتذاب المستهلكين والمستثمرين. ولم تتوقف الرأسمالية الطاغية عند الحدود الاصطناعية الفاصلة بين الاقتصاد والسياسة. فهدف المؤسسة الحديثة - الذي يغذيه المستهلكون والمستثمرون - هو فعل كل ما هو ضروري لكسب ميزة تنافسية. ويشمل ذلك دخول أي ساحة معركة يمكن تحقيق مثل هذه المكاسب فيها. وقد أصبحت واشنطن - وعواصم العالم الأخري التي يتم فيها وضع السياسات العامة - ساحات معارك تنافسية لأن السياسات العامة غالبًا ما تساعد بعض الشركات أو الصناعات بينما تضع المنافسين في وضع تنافسي غير مواتٍ في الوقت نفسه [22].

وقد تسارع تدفق أموال الشركات الكبري إلى واشنطن خلال العقود العديدة الماضية بسبب العرض والطلب. فالمعروض من أعضاء مجلس الشيوخ والنواب وأعضاء مجلس الوزراء وكبار العاملين في البيت الأبيض لم يَزِدْ بدرجة كبيرة خلال هذه الفترة الزمنية. لكن مطالب المؤسسات الساعية للتأثير على عملية صنع السياسات تنامت مع اشتداد المنافسة بينها. لقد أصبح الأمر شبيهًا بسباق للتسلُّح: فكلما دفع منافس أكثر لكى يتمكن من النفاذ إلى صناع السياسة، كلما توجب على منافسيه أن يدفعوا أكثر لكى يواجهوا نفوذه.

انظر إلى حالة واحدة من أحدث الإضافات إلى صفوف الشركات عظيمة القوة والنفوذ في واشنطن: جوجل. فحتى تَحَوُّلِهَا إلى شركة عامة في أغسطس 2004، كانت هذه الشركة تفاخر بأنها مستقلة لا تنتمى إلى عالم البرمجيات المتصلة بالإنترنت وأنها غريبة عنه - ولم تغامر أبدًا بالدخول إلى الحلقة المحيطة بالصناعة. ولكن ما أن أصبحت شركة عامة تقدر قيمتها بعدة مليارات من الدولارات حتى أصبحت في حاجة لأن تغدو جزءًا من مؤسسة واشنطن. وفي 2005 أنفقت جوجل أكثرمن 500 ألف دولار على استخدام الشركات والمستشارين العاملين في مجال مناورات الأروقة وافتتحت مجمع مكاتب خاص بها في بين كوارتر بواشنطن. وبدأ مديروها التنفيذيون ومناورو الأروقة العاملون لصالحها في جمع ملايين الدولارات من أجل الحملات السياسية. يقول مدير المكاتب آلان ديفيدسون

Alan Davidson: "لقد كان نمو جوجل كشركة وكعنصر له وجود في الصناعة هو ما دفعنا إلى دخول معترك العمل في واشنطن". وتقول لورين مادوكس Lauren Maddox من شركة بوديستا ماتوون Podesta Mattoon العاملة في مجال مناورات الأروقة، والتي استخدمها جوجل: "إنهم مهندسون بارعون". ثم تردف قائلةً: "ولكنهم ليسوا سياسيين"[23]. إن شركة بوديستا ماتوون تعمل في مجال التأثير على الحزبين السياسيين، وهذا بالضبط ما تحتاجه جوجل. ويمتلك هذه الشركة أنتونى بوديستا Anthony Podesta الديمقراطى منذ زمن طويل وشقيق جون بوديستا John Podesta الذي شغل سابقًا منصب كبير موظفي البيت الأبيض في عهد بيل كلينتون. أما شريكه دانييل ماتوون Daniel Mattoon فهو صديق مقرب لرئيس مجلس النواب الجمهوري السابق دينيس هاستيرت Dennis Hastert. ومادوكس هي كبري مساعدات سابقة لنيوت جينجريتش.

لم يكن أمام جوجل مجال للاختيار. فقد كانت ياهو ومايكروسوفت ومجموعة من شركات الاتصالات ممثلة جيدًا بالفعل في واشنطن. وفي عام 2005 وحده، أنفقت شركة مايكروسوفت ما يقرب من 9 ملايين دولار على أنشطة التآثير على السلطة التشريعية وتبرع مديروها التنفيذيون بملايين أخري للسياسيين في كلا الحزبين. وأنفقت ياهو أكثر من 1.6 مليون دولار، وذلك طبقًا للبيانات المجمعة من قبل مركز السياسة سريعة الاستجابة. لقد كان لمايكروسوفت وجوجل معًا مصالح اقتصادية مرتبطة بمجموعة من قضايا السياسة، لا سيما المتعلقة بمكافحة الاحتكار والملكية الفكرية والتجارة الدولية. ومن الممكن أن ترجّح النتائج كفة الميزان التنافسى لصالح جوجل أو ضدها مع ما يترتب على ذلك من عواقب مالية كبيرة. كذلك بدأت جوجل تضخ الأموال في بروكسيل حيث يناقش الأوروبيون كثيرًا من هذه القضايا نفسها وحيث كان وجود مايكروسوفت وياهو راسخًا بصورة جيدة أيضًا.

وأضرب الآن مثالاً كاشفًا للسبب الذي دفع جوجل لدخول حلبة الصراع في واشنطن: في 2006، خططت مايكروسوفت، التي كانت تستحوذ على نحو 80٪ من سوق برامج تصفح الإنترنت، لطرح برنامج تصفح جديد - وهو إنترنت إكسبلورر 7 - يحتوي على خانة ينتقل المستخدمون من خلالها إلى خدمة البحث الجديد من مايكروسوفت. ويبدو واضحًا أن جوجل أرادت أن يتمكن المستهلكون من الذهاب مباشرةً إلى محرك

بحث جوجل عند قيامهم ببدء تشغيل برنامج التصفح. ومن الواضح أيضًا أن مايكروسوفت لم ترد أن يتاح لهم هذا الاختيار. وبررت مايكروسوفت موقفها بأن من شأن ذلك أن يربك المستهلكين، لكن هدف مايكروسوفت الحقيقي كان جذب المستهلكين بعيدًا عن محرك بحث جوجل ونحو محرك بحثها.

في أبريل 2006، أثارت جوجل الموضوع مع وزارة العدل واللجنة الأوروبية، ونشرت فريقها الجديد المكون من مناوري الأروقة والمحامين في واشنطن لكى تبين لسلطات مكافحة الاحتكار أنها تأخذ الموضوع بجدية، وتظهر لمايكروسوفت في الوقت نفسه مدي جدية تعاملها مع تحدي مايكروسوفت. وكان السؤال الاستراتيجي الأساسى الذي وجهته جوجل إلى مايكروسوفت من خلال هذه الخطوة هو ما يلي : ما المبلغ الذي ستكون مايكروسوفت على استعداد لدفعه في صورة أتعاب قانونية وتكاليف قضائية ومصروفات مناورات أورقة من أجل تسويق برنامج إنترنت اكسبلورر 7 الذي استبعد جوجل؟ لقد احترقت مايكروسوفت من قبل بنار قوانين مكافحة الاحتكارات. فقد كانت جوجل خصمًا مخيفًا بدرجة أكبر بكثير مما كانت نتسكيب Netscape رائدة برامج التصفح قبل عدة سنوات عندما تحركت مايكروسوفت لإخراجها من سوق برامج التصفح - الأمر الذي أدي في نهاية المطاف إلى صدور حكم قضائي فيدرالى بأن مايكروسوفت خالفت مرارًا وتكرارًا قوانين مكافحة الاحتكار، كما انتهكت تسوية عقدت مع وزارة العدل. وكان باستطاعة جوجل تحمل معركة أكثر تكلفةً بكثير بل يمكن أن تكون أيضًا أكثر فعاليةً.

بدأت مايكروسوفت تضخ الأموال في واشنطن عام 1996 عندما أصدرت وزارة العدل لأول مرة شكواها الخاصة بمكافحة الاحتكار ضد الشركة. كذلك بدأت مايكروسوفت في الاستثمار في بروكسيل حيث اتهم المسئولون الأوروبيون الشركة هم الآخرون بارتكاب مخالفات لقوانين مكافحة الاحتكار. وقبل ذلك، كانت لا مبالاة بيل جيتس Bill Gates بالسياسة التي تروي عنه قد أبعدت الشركة الصانعة للحاسبات الآلية عن واشنطن وبروكسيل. ولكن سرعان ما بدأ مديرو مايكروسوفت التنفيذيون بعد ذلك في تقديم مساهمات كبيرة في حملات الديمقراطيين والجمهوريين - 621 ألف دولار في النصف الأول من 1999 وحدها. كما استخدمت مايكروسوفت أيضًا تسع شركات متخصصة في نشاط التأثير على الأوساط التشريعية في واشنطن إلى جانب عشرة أشخاص

من مناوري الأروقة لشغل الوظائف في مكتبها الخاص الكائن في واشنطن، ومجموعة كبيرة من محترفى العلاقات العامة. وفي غضون أشهر، أخذ مناورو الأروقة التابعون لها يحثون الكونجرس على رفض الطلب المقدم من قسم مكافحة الاحتكار في وزارة العدل بزيادة ميزانية عام 2000 بنسبة ٪16 كان بحاجة لها لتغطية تكاليف المنازعات القضائية. وقد فشلت جهودها - والواقع أن أخبار هذا الفشل جعلت مايكروسوفت تبدو في صورة الوحش الهائل الذي استهدفت قوانين مكافحة الاحتكار كبح جماحه - لكن مناوري الأروقة نجحوا بالفعل على جبهة أخري. فقد خفض الكونجرس القيود التصديرية المفروضة على نوعية برمجيات التشفير (التكويد) التي كانت مايكروسوفت تبيعها، الأمر الذي أفاد النتائج النهائية لأعمال مايكروسوفت في تلك السنة[24].

وبعد أن أصدر القاضي توماس ب جاكسون Thomas P. Jackson حكمًا ضد مايكروسوفت معتبرًا إياها شركة إحتكارية مفترسة، أطلقت الشركة مجموعة مناوري الأروقة التابعين لها في واشنطن وأخصائيي العلاقات العامة على أي شخص يمكن أن يؤثر على قسم مكافحة الاحتكار في سبيل التوصل إلى علاج مقترح. وبعد يومين من صدور الحكم، نشرت وسائل الإعلام صورًا فوتوغرافية ظهر فيها بيل كلينتون وهو يلف ذراعه حول كتفي بيل جيتس ويشيد بعطائه الخيري - وكانت تلك ضربة علاقات عامة موفقة وغير متوقعة وصفتها مجلة بيزنيس ويك بأنها "منظر غير سار بالنسبة لرئيس مكافحة الاحتكار بوزارة العدل جويل كلاين Joel Klein [25].

وقد أيدت شركة آ بى إم وأوراكل Oracle وصن ميكروسيستمز Sun Microsystems جميعًا قضية وزارة العدل ضد مايكروسوفت كما فعلوا نفس الشيء بالنسبة لقضية اللجنة الأوروبية. بل إن أوراكل ذهبت إلى حد استخدام شركة خاصة للتحريات مقرها واشنطن عثرت على أدلة تثبت قيام مايكروسوفت بتمويل دراسة أجرتها جامعة نيويورك تزعم أن قضية مكافحة الاحتكار المرفوعة ضدها قد أضرت بصناديق معاشات الولاية، وأنها دفعت سرًا تكاليف نشر إعلانات على صفحات كاملة في الصحف الأمريكية الرئيسية دافعت عن الشركة وموقعه من 240 أكاديميًا. وقد ظهرت تحريات أوراكل الخاصة إلى العلن عندما قام تحريوها برشوة بعض البوابين ليسمحوا لهم بالتفتيش في القمامة عن أشياء يمكن أن تحتوي على أدلة تدين الشركة. وردًا على ذلك، أصدرت مايكروسوفت بيانًا غاضبًا زعمت فيه أن "منافسى مايكروسوفت منخرطون في حملة مستمرة لتشجيع ودعم التدخل

الحكومي". وأصر لاري إليســون الرئيس التنفيذي لشركة أوراكل على أن تحريات أوراكل "خدمة عامة" [26].

إن جوجل، ومايكروسوفت، وياهو، وأي بي إم، وسَنْ، وأوراكل ترسل عشرات الملايين من الدولارات إلى واشنطن سنويًا لأنها تفهم أن – حسب تعبير لورين مادوكس الممارِسة لمناورات الأروقة – "عملية صنع السياسات إمتداد لميدان معركة السوق"[27]. إن ما يحرك هذه الشركات في السياسة هو نفس المنافسة الشديدة التي تدفعها لتقديم منتجات وخدمات أفضل في السوق. وإذا نجحت، تزداد أرباحها، وترتفع أسعار أسهمها، ويجنى كبار مسئوليها التنفيذيين أموالاً كثيرة ويحظون بالمجد والشهرة من وول ستريت ووسائط إعلام الأعمال. أما إذا فشلت، فإن أرباحها تنخفض وتهبط أسعار أسهمها، وقد يفقد كبار مديريها التنفيذيين وظائفهم (وإن كانوا يحصلون حين ذلك على مكافآت سخية للفصل من الخدمة. وهي تضخ المزيد والمزيد من الأموال داخل واشنطن لأن هذا مايستلزمه سباق التسلُّح مع منافسيها.

لم يوجد لَدَيْ وال – مارت ممثل متفرغ في واشنطن قبل 1999 ، وكانت لديه مجرد لجنة صغيرة للعمل السياسي، ساهمت بمبلغ 148.250 دولارًا فقط في 1998. ويزعم ديل بامبرز Dale Bumpers عضو مجلس الشيوخ السابق عن ولاية أركنسو أنه خلال السنوات الأربع والعشرين التي خدم فيها في مجلس الشيوخ الأمريكي "لا يذكر" أبدًا أن وال – مارت مارست عليه تأثيرًا يومًا ما بخصوص تشريع ما. وهو يقول "كانوا ببساطة منعزلين عما كان يجري في واشنطن، فقد كانت لديهم ثقافة لم تتضمن التأثير على الهيئة التشريعية وتوجيه الأسلوب الذي كان يتم به التعامل مع التشريع"[28]. وطبقًا لبلانش لنكولن Blanche Lincolin، ممثلة أركنسو الديمقراطية التي حلت محل بامبرز في مجلس الشيوخ، فقد كان المشرِّعون يضطرون للاتصال بمكاتب وال – مارت في بنتونفيل لتحذيرها بشأن التشريعات التي يمكن أن تسبب ضررًا للشركة. وهي تقول "كنت أشجعهم على أن يكون لهم بعض الوجود في واشنطن لأنني اعتقدت أن من المهم بالنسبة لهم أن يكونوا قادرين على عرض رؤيتهم لعدد أكبر من الناس وليس أنا فقط وبقية وفد أركنسو".

ثم حَلَّت بوال – مارت صدمة نظيرة لتلك التي أصيبت بها مايكروسوفت فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار. فلطا لما أرادت وال – مارت دخول مجال الأعمال المصرفية متصّورة أن ملايين المستهلكين سيرحبون بالراحة واليسر المرتبطين بممارسة المعاملات المصرفية

في وال – مارت، وأن الشركة سوف تجنى أرباحًا طائلة من رسوم الأعمال المصرفية. وكانت وال – مارت تأمل في استغلال وجود ثغرة في قانون فيدرالى يحظر عمومًا على الشركات التجارية امتلاك البنوك ولكنه استثنى بنوك المدخرات والقروض. وفي عام 1999، عثرت وال – مارت على بنك للمدخرات والقروض في بروكين آرو بولاية أوكلاهوما بدا لها أنها ضالتها المنشودة. لكن الصناعة المصرفية كانت تراقب تحركات وال – مارت عن كثب. وعندما سعت وال – مارت لشراء البنك، أطلقت الصناعة فريقًا من مناوري الأروقة على الكونجرس فقام الأخير بسد الثغرة القانونية فجأة.

كان ذلك درسًا لن تنساه وال – مارت. فقد قامت لجنة العمل السياسى (PAC) الخاصة بشركة وال – مارت على الفور بزيادة المساهمات المقدمة لأعضاء مجلس النواب ومجلس الشيوخ والمرشحين لخوض انتخابات الرئاسة الأمريكية وأصبحت واحدة من أكبر لجان العمل السياسى في أمريكا. وساهمت بمبلغ 2.2 مليون دولار في انتخابات الرئاسة سنة 2004. وبرغم أن معظم تبرعات وال – مارت ذهبت للجمهوريين، إلا أنها قدمت للديمقراطيين ما يقرب من 30٪ من دولارات لجنة العمل السياسى التابعة لها في دورة انتخابات 2006، قال لى كلبيبر Lee Culpepper رئيس مناورات الأروقة والتأثيرعلى واشنطن في وال – مارت : "لقد قرنا العمل بصورة أفضل في سبيل بناء العلاقات والدعم السياسى على كلا الجانبين، ولكن مع الديمقراطيين بصفة خاصة". وقد استثمرت وال – مارت أيضًا عدة ملايين من الدولارات لإقامة مكتب خاص بها في واشنطن لمزاولة أنشطة التأثير على الهيئة التشريعية واستخدمت كتيبة من أخصائيى العلاقات العامة. قال رون إنس Ron Ence، نائب رئيس رابطة مصرفيى أمريكا المستقلين Independent Community Bankers of America في معرض حديثه عما اكتسبته وال – مارت حديثًا من قوة ونفوذ في واشنطن: "لقد أصبحوا محنكين للغاية. وهم يُشاهَدون في كل حدث خاص بلجنة العمل السياسى ويتجولون في القاعات"[29].

في يوليو 2005، طلبت وال – مارت من مؤسسة التأمين على الودائع الفيدرالية Federal Deposit Insurance Corporation والأجهزة المنظمة للقطاع المصرفى في يوتاه السماح لها بشراء ما يسمى بشركة القروض الصناعية التي يمكن بموجب القوانين الفيدرالية وقوانين ولاية يوتاه أن تسيطر عليها شركة تجارية. لم تكن شركة للقروض الصناعية تمثل ثغرة في القطاع المصرفى بصورة مباشرة، ولكنها كانت البداية. وأكدت

وال - مارت للجهات التنظيمية أنها ستستخدم فقط في معالجة مشتريات عملاء وال - مارت من البطاقات الائتمانية. إلا أن منافسي وال - مارت المصرفيين خشوا أن يكون ذلك بمنزلة حصان طروادة يمكّن وال - مارت من دخول قطاع صيرفة البلدات الصغيرة والضواحي. وهبط مناورو الأروقة الممثلون للبنوك ومتاجر البقالة والوكلاء العقاريين على اللجان المصرفية التابعة لمجلس النواب ومجلس الشيوخ وأغرقوا مؤسسة التأمين على الودائع الفيدرالية (FDIC) بسيل من آلاف الشكاوي طلبوا فيها من المؤسسة رفض طلب وال - مارت. وفي نوفمبر 2005، نبه اتحاد المصرفيين الأمريكيين الذي يمثل البنوك الكبيرة والصغيرة معًا أعضاءه البالغ عددهم 4000 بنك إلى أن ثمة حاجة لقانون يحظر على الشركات غير المالية، ومنها وال - مار ت، امتلاك بنك. وقد كتب رئيس الاتحاد يقول: إن نطاق أعمال وال - مارت ونفوذها سيكونان عظيمين. وقد حان الوقت للقيام بعمل"(30).

لقد صاغ الجانبان معًا حججهما من منظور المصلحة العامة - فحذر المعارضون من أن بنك وال - مارت سوف يستغل الفقراء بينما ذهبت وال - مارت إلى أن خطوتها ستقلل الرسوم في صناعة محتاجة إلى مزيد من المنافسة - لكن المصلحة العامة لم تكن هي سبب المعركة. لقد كانت معركة على الميزة التنافسية. وفي يوليو 2006، أصدرت مؤسسة FDIC قرارًا غير مسبوق بتعليق كافة الطلبات المتعلقة ببنوك القروض الصناعية وبالتالي تجميد جهد وال - مارت. وفي النهاية انسحبت وال - مارت وفاز المصرفيون.

- 4 -

على غرار المعركة حول اهتمام وال - مارت بالأعمال المصرفية، يكون عدد كبير جدًا من المعارك التي تبدو في ظاهرها متعلقة بالسياسة العامة - عند إلقاء نظرة فاحصة بدرجة أكبر عليها - مسائل متعلقة بالميزة التنافسية والسعي وراء الربح المؤسسي. وأي قانون أو لائحة تنظيمية تبدو محايدة ظاهريًا تخلق شركات كبري فائزة وخاسرة لأن الفروق الصغيرة في تكاليف الالتزام يمكن أن يرجِّح كفة الميزان. ومن هنا فإن "الأطراف صاحبة المصلحة" التي تطالب باستشارتها قبل سن القوانين أو إصدار القواعد واللوائح التنظيمية في واشنطن وعواصم العالم الرئيسية الأخري هي بصورة متزايدة الشركات أو الصناعات التي ستتأثر مراكزها التنافسية بسياسة وشيكة، وليست أطرافًا صاحبة مصلحة لا علاقة لها بالأعمال التجارية مثل النقابات العمالية، وجماعات حماية البيئة والجماعات المجتمعية.

دعونا نُلقِ نظرة فاحصة على العدد من المسائل التي شغلت الكونجرس في دورته التاسعة بعد المائة التى امتدت جلساته من 2004 إلى 2006 وسوف تلحظ وجود نمط ما. خلال هذه الفترة سيطر الجمهوريون على الكونجرس، لكن الديمقراطيين كانوا متورطين بصورة عميقة في معظم المسائل الخلافية التالية. والحقيقة أن الانتماء الحزبى لم يكن ذا أهمية كبيرة. ومن الممكن، نمطيًا، العثور على الجمهوريين والديمقراطيين على أيٍ من الجانبين في هذه المعارك.

كانت إحدي القضايا الأكثر إثارةً للجدل والنقاش مسألة ما إذا كان ينبغى تخفيف الحظر المفروض من الكونجرس منذ مدة طويلة على حفر آبار البترول البحرية، وخاصة قبالة ساحل كاليفورنيا وفي المساحة الشاسعة لخليج المكسيك الشرقى. والأمر الذي لا يدعو للدهشة هو أن الائتلاف المؤيد للقيام بذلك تضمن شركات البترول الرئيسية، واتحاد الغاز الأمريكى، والجماعات التصنيعية التي تضررت بشدة من ارتفاع تكاليف الوقود. لكن المعارضة الأقوي لم تأت من جماعات حماية البيئة كما يمكن أن تكون قد توقعت. فهذه الجماعات عارضت الاقتراح بالفعل، لكن وجهات نظرها لم يكن لها وزن كبير، فلم تكن هذه الجماعات تتمتع بالقدرة على ممارسة مناورات الأروقة ولا تملك مالاً يمكنها من لعب دور رئيسي وكما أن قواتها المحاربة تشتت حول عدد كبير جدًا من القضايا لدرجة جعلتها شبه غائبة عن ساحة المعركة هذه. لقد قادت صناعة السياحة المعارضة. فقد خشيت سلاسل الفنادق والمطاعم الرئيسية احتمال أن يلحق تسرب بترولى الضرر بشواطىء فلوريدا العذراء وخط كاليفورنيا الساحلى المثير، وبالتالى يكلفها مليارات الدولارات. وقد عارض حاكمان جمهوريان وهما جيب بوش Jeb Bush حاكم فلوريدا وأرنولد شوارزينجر Arnold Schwarzenegger حاكم كاليفورنيا الإجراء بنشاط، وعارضه أيضًا كثير من نواب المقاطعات الواقعة على خليج المكسيك. وقد قيد التشريع الناتج أنشطة حفر الآبار لتقليل الآثار السلبية المحتملة على السياحة إلى الحد الأدنى.

وحتى المعارك التي تبدو متعلقة بالأجندة الاجتماعية أو "الثقافية" يمكن أن تكون مضللة. ففى أكتوبر 2006، أقر الكونجرس قانونًا يحظر استخدام مدفوعات البطاقات الائتمانية في المراهنة عبر الإنترنت - الأمر الذي فرض عمليًا حظرًا على كل أنشطة المقامرة الإليكترونية. كان الغرض الظاهري للقانون هو تقليل إمكانية تعرض المواطنين لما يعتبر نشاطًا غير أخلاقى أو مسببا للإدمان. لكن المحرك الفعلى لهذه المبادرة كان

نوادي القمار - التي يوجد منها أكثر من 900 نادٍ في الولايات المتحدة - التي رأت أن النمو الضخم في القمار الإليكتروني يشكل تهديدًا محتملاً لأرباحها ولكنها أرادت أن تبقى عملياتها غير مقيدة. ومن الواضح أنه كلما سَهُلَت المقامرة الإليكترونية كلما ضعف الحافز على قيادة السيارة مئات الأميال للوصول إلى أقرب نادٍ. وكان صدور القانون نصرًا عظيمًا للاتحاد الأمريكى للألعاب American Gaming Association الذي يمثل أكبر مشغلى نوادي القمار. وفيما تحرك مشروع القانون داخل مجلس النواب، أبلى مناورو الأروقة لصالح صناعة مراهنات سباق الخيل التي يبلغ حجم أعمالهم 1.5 مليار دولار بلاءً حسنًا أيضًا حيث تمكنوا من الحصول على إعفاء (وكانوا قد قدموا مساهمات بأكثر من 3 ملايين دولار للمشِّرعين منذ 2000)[31]. وحرص مناورو الأروقة لصالح اتحاد البيسبول Major League Baseball على ألا يقيد مشروع القانون الألعاب الرياضية الشعبية التي تنسب لها لعبة البيسبول الفضل جزئيًا في شعبيتها المستعادة من جديد. وعمل مناورو الأروقة لصالح متاجر السلع الترفيهية ولصالح الولايات على توجيه مشروع القانون بعناية بعيدًا عن تذاكر اليانصيب.

كان أكبر الخاسرين هم شركات المقامرة الإليكترونية التي توجد مقار معظمها بالخارج. والعديد منها شركات عامة مقيدة في بورصة لندن للأوراق المالية وتضمن المستثمرون فيها جولدمان ساكس Goldman Sachs وصناديق الاستثمار المرتبطة بشركة فيدلتى إنفيستمنتس Fidelity Investments، وهكذا فقد خسر بعض المستثمرين الأمريكيين كذلك. ويبدو مشكوكًا فيه أن القانون سيكون له أي تأثير على حجم المقامرة المنخرط فيها الأمريكيون. فقد كان ذلك مجرد ذريعة. أما الغرض الحقيقي فقد كان زيادة الأرباح على أنواع معينة من المقامرة، ومن ثم تخفيض الأرباح المرتبطة بالأنواع الأخري.

هناك قضية أخري كانت مثار نقاش ساخن أثناء الدورة وهى ما إذا كان سعر الغاز الطبيعي يجري التلاعب به وما الذي ينبغى عمله حيال ذلك. ففى أواخر 2005، أقر مجلس النواب مشروع قانون يمنح لجنة المتاجرة في عقود السلع الآجلة The Commodity Futures Trading Commission (CFTC) سلطة التحقيق في أسعار الغاز الطبيعي ومطالبة منتجى وبائعى الغاز الطبيعي بالاحتفاظ بسجلات للأسعار وتوقيع عقوبات صارمة على المخالفين. لقد بدا الأمر أشبه بمعركة بين سكان نيو إنجلاند وسكان مينيسوتا الذين اعتمدوا على الغاز الطبيعي في تدفئة منازلهم وشركات الطاقة الجشعة. لكن مشروع القانون كان في الواقع

من صنع أيدي مناوري الأروقة الممثلين لمنظمة مستهلكى الطاقة الصناعيين الأمريكيين - وهى عبارة عن إئتلاف يضم المؤسسات التي تستهلك الغاز الطبيعي - ومعظمها شركات الصناعات الكبري، وشركات إنتاج الأسمدة. وكانت هذه الشركات منزعجة من أن نقص الغاز الطبيعي في 2005 قد فتح السوق أمام المضاربين.

ربما تعتقد أن معارضى مشروع القانون سيكونون شركات البترول والغاز الطبيعي، لكن الحقيقة هى أن المعارضة الأعلى صوتًا جاءت من المضاربين الماليين الذين كانوا يجنون أموالاً طائلة في سوق الغاز الطبيعي غير المستقرة تلك. وكان يدعمهم لوبى الخدمات المالية. قال روبرت بيكل Robert Pickel المدير التنفيذي للاتحاد الدولى للمبادلات والمشتقات International Swaps and Derivatives Association، الذي انضم له اتحاد أسواق السندات واتحاد صناعة الأوراق المالية واتحاد صناعات العقود الآجلة: "سوف نفعل كل ما يجب علينا فعله للحيلولة دون صدور هذا القانون". وذهب الجميع إلى أن منح لجنة المتاجرة في العقود السلعية الآجلة (CFTC) هذه السلطة سوف يدفع منشآت الأعمال المتاجرة للإنتقال إلى أسواق أجنبية أقل قيودًا تنظيمية[32]. وفي النهاية لم يحسم مشروع القانون.

دار أيضًا نقاش في الكونجرس حول ما إذا كان ينبغى تمكين الأجانب من السيطرة على شركات خطوط الطيران الأمريكية. يبدو الأمر وكأنه قضية متعلقة بالمصلحة العامة العريضة ... أليس كذلك؟ ما تداعياته على الأمن القومى؟ ما الذي سيحدث للوظائف الأمريكية في صناعة خطوط الطيران؟ في الواقع كانت المعركة بين مجموعتين من مناوري الأروقة لصالح شركتى طيران. فقد أيدت يونايتيد أيرلاينز United Airlines الإجراء، وكان السبب على الأرجح أنها كانت خاضعة لإعادة تنظيم بموجب قانون الإفلاس في ذلك الوقت وكانت بحاجة إلى رأس مال أجنبى لمساعدتها على الخروج من هذا الوضع. وعارضت الإجراء شركة كونتيننتال أيرلاينز Continental Airlines التي كانت صورتها المالية جيدة بدرجة لم تحتج معها إلى رأس مال أجنبى، وكان من المتوقع أن تكسب عملاءً وأرباحًا إذا توقفت يونايتيد عن مزاولة نشاطها[33]. وقد انضمت نقابات شركات الطيران إلى كونتيننتال في المعارضة. وفي النهاية انتصرت كونتيننتال.

إلا أن مناوري الأروقة لصالح كونتيننتال خسروا معركة كبيرة مع ذلك. كانت هذه المعركة حول ما إذا كان ينبغى على الشركات أن تُجنِّب أموالاً كافية لتمويل صناديق

معاشاتها بالكامل. هنا إيضًا بدا الأمر وكأنه قضية متعلقة بالمصلحة العامة العريضة، لكن جوهره كان في الحقيقة سباقًا تنافسيًا بين شركات سيتفاوت تأثرها بالقاعدة التي سيتم إصدارها. وقد حصل مناورو الأروقة على نص قانونى خاص يعطى شركات الطيران مهلة عشر سنوات لتوفيق أوضاع صناديق معاشاتها، في حين حصلت معظم الصناعات على مهلة سبع سنوات فقط. وكان ذلك لأن يونايتيد ويو إس إيروايز US Airways كانتا قد تخلتا عن خطط المعاشات الخاصة بهما عندما أفلستا - بإلقائها على عاتق مؤسسة ضمان مزايا المعاش Pension Benefit Guarantee Corporation التابعة للحكومة - وهددت شركات الطيران الأخري بفعل الشيء نفسه إذا لم تحصل على السنوات الإضافية. لكن مناوري الأروقة لصالح شركة دلتا Delta ونورث ويست Northwest تمكنوا من انتزاع نص قانونى آخر يعطي مهلة مدتها 17 عامًا لأي شركة ناقلة جمدت مزايا معاشاتها واستثنت من خطتها الموظفين الجدد. وكانت دلتا ونورث ويست قد فعلتا ذلك بالفعل أثناء وجودهما في وضع الإفلاس، ولذا كانتا ستحصلان على مهلة الـ 17 عامًا تلقائيًا. ولكن لأن شركة كونتيننتال كانت تتمتع بوفرة في النقود، ما كانت نقاباتها لتوافق أبدًا على إجراء تجميد، وسوف يتعين على كونتيننتال أن تدفع النقود قبل منافسيها بمدة طويلة[34].

حتي في معارك الكونجرس التى قد تتوقع فيها أن تكون العمالة المنظمة هى الخصم المسيطر وقضايا الوظائف والأجور في المقدمة وفي المركز - كما حدث في النقاش الذي دار في 2005 حول ما إذا كان ينبغى أن يصدق الكونجرس على اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الوسطى (CAFTA) - تكون خطوط المعارك الفعلية بين قطاعات مختلفة في الصناعة. وفي هذه الحالة كان من ضمن الأصوات الأعلى في المعارضة ائتلاف العمل التجاري التصنيعي الأمريكى والمجلس الوطنى لمنظمات النسيج - وهما مجموعتان من المصنعين المحليين لا تزالان تحتفظان بميزة تنافسية في صناعة المنسوجات في الولايات المتحدة ولكنهما قلقتان من إمكانية أن تقضى اتفاقيات التجارة على ميزتهما المحدودة. وقد كان أحد الطرفين في رئاسة الائتلاف روجر ميليكين Roger Miliken، رئيس مجلس إدارة شركة ميليكين وشركاه Miliken & Co. وهى شركة ذات ملكية خاصة لصناعة المنسوجات والكيماويات يوجد مقرها في سبارتانبيرج بولاية كارولينا الجنوبية. وقد ضخ ميليكين وحلفاؤه الأموال وقوة الضغط والتأثير في المعركة ضد الاتفاقية CAFTA - التي، على الرغم من سيطرة الجمهوريين على مجلسى النواب والشيوخ وكون الرئيس الأمريكى

جمهوريًا – تم إقرارها بأقل تصويت في التاريخ التجاري الحديث: صوتان فقط في مجلس النواب وعشرة في مجلس الشيوخ.

وفي وقت أقرب، قاومت المجموعتان مشروع قانون كان سيسمح لهايتي باستخدام المزيد من المنسوجات أجنبية الصنع في صادراتها من الملابس، مثل المنسوجات الرخيصة المستوردة من الصين، في الوقت الذي تظل مؤهلة فيه للنفاذ للسوق الأمريكية مع الإعفاء من الرسوم الجمركية. احتشد 16 عضوًا جمهوريًا جنوبيًا في الكونجرس دفاعًا عن القضية. وحصلت الصناعة على موافقة البيت الأبيض على إخضاع الواردات القادمة من فيتنام لرقابة دقيقة وفرض رسوم مكافحة إغراق على أية واردات تسبب ضررًا للصناعة المحلية. وعليالجانب الخاسر في المعركة كان الاتحاد الأمريكي لمستوردي المنسوجات والملابس الذي يمثل شركة جيه سي بيني J.C. Penny Company وشركات تجارة تجزئة كبيرة أخري راغبة في النفاذ إلى سلع مستوردة أرخص[35].

تصور الشركات أو الائتلافات نفسها بصورة نمطية على أنها تمثل المصلحة العامة العريضة بينما كل ما تمثله في الحقيقة هو مركز تنافسي بالنسبة لمنافسيها. وقد دارت معركة كبيرة في 2006 حول تنفيذ برنامج ميديكير Medicare للتأمين الدوائي لسنة 2003. بالنسبة لعامة الناس، كانت القضية هي ما إذا كان كبار السن من المواطنين سيحصلون على ترتيبات أفضل خاصة بالأدوية وكيف. ولكن بالنسبة لجيش مناوري الأروقة الممثلين للشركات الكبري الذي تم جلبهم إلى ساحة المعركة، لم تكن القضية سوي منافسة حول أي من منتجات شركات الأدوية ستتم تغطيتها وما إذا كانت شركات الأدوية ذات أسماء العلاّمات التجارية الشهيرة هي التي ستكون لها الغلبة والسيادة أم شركات الأدوية العامة المنافسة لها. واستمرت المعركة بعد أن تحول مشروع القانون إلى قانون بالتصديق عليه فيما حاول مسئولو برنامج ميديكير معرفة كيف سيتم تطبيقه. على سبيل المثال – اشترط مشروع القانون أن يغطى برنامج ميديكير للتأمين الصحى بصورة جوهرية جميع الأدوية المضادة للاكتئاب ولكنه ترك لمسئولى ميديكير مسألة تحديد أي مضادات الاكتئاب ينبغى إدراجها. وعندما قرر المسئولون عدم تغطية ليكسابرو Lexapro، وهو دواء يوصف على نطاق واسع لعلاج الاكتئاب بين كبار السن، قامت الشركة المنتجة له وهى معامل فوريست Forrest Laboratories باستخدام فريق من مناوري الأروقة للضغط عليهم لإلغاء قرارهم. كدّست الشركة خطابات دعم من أعضاء الكونجرس وحشدت أنصارًا لها في قطاع الصحة العقلية.

وقامت الشركات الصانعة لمضادات الاكتئاب المغطاة بالفعل بمحاولات تأثير على مسئولي ميديكير لإثنائهم عن الرجوع في قرارهم. وفي النهاية، فازت معامل فوريست.

حثت شركات الأدوية العامة مسئولي برنامج ميديكير على مساندة نظام وصفات طبية إليكتروني يُذكِّر الأطباء تلقائيًا عندما يكون بالإمكان استخدام أدوية عامة. وقد مارس صانعو الأدوية التي تحمل أسماء علامات تجارية شهيرة مناورات أروقة ضد ذلك النظام. ووقف برنامج ميديكير في شركات الأدوية العامة. وحذرت موديز إنفيستورز سيرفيس Moody's Investors Service - التي كانت تراقب المعركة عن كثب - عملاءها من أن النتيجة ستعني أرباحًا أقل للشركات الصانعة ذات أسماء العلامات التجارية الشهيرة. وكتب محلل موديز، بطريقة جافة، يقول: "إننا نتوقع أن تصبح التداعيات سلبية حيث إن القوة والنفوذ الأكبر للدافعين يمكن أن تتطلب من شركات الأدوية تقديم خصومات وتنزيلات سعرية أكبر وإلا واجهت إمكانية الابتعاد عن منتجاتها لصالح الأدوية ذات التكلفة الأقل المقررة في الوصفات الطبية"[36].

وفي كثير من المعارك، من الممكن أن تتضمن التحركات العدائية هيئة حكومية واحدة بعد الأخري عندما يناضل مناورو الأروقة ومحامو الأطراف المتنافسة من أجل تحقيق ميزة. فإذا خسروا في أحد مجلسي الكونجرس، قد يستطيعون الفوز في المجلس الآخر ثم يسودون في لجنة الاجتماعات. وإذا خسروا فيها، قد يستطيعون استعادة السيطرة في البيت الأبيض الذي يمكن أن يهدد بممارسة حق الاعتراض (الفيتو) ما لم يعيد الكونجرس النظر. وإذا خسروا مع ذلك، من الممكن أن يعوضوا خسارتهم في الوزارة أو الوكالة المسئولة عن تطبيق القانون. وإذا لم يستطعوا إحراز تقدم هناك فيمكنهم العودة إلى حلفائهم في الكونجرس للضغط على الوزارة أو الوكالة أو السعي لإدخال تعديل مواتٍ في مشروع قانون الاعتمادات التالي للوكالة. ومثل هذه المعارك يمكن أن تستمر لسنوات.

يعد النقاش حول معنى كلمة "عضوي" المكتوبة على البطاقة التعريفية للسلع الغذائية حالة وثيقة الصلة بالموضوع. فعلى الرغم من أنه بحلول 2006 كان الطعام العضوي لا يزال يشكل سوقًا صغيرة نسبيًا قيمة أعمالها 12 مليار دولار في صناعة الغذاء البالغة قيمتها 500 مليار دولار، إلا أن مبيعاته كانت تنمو بنسبة 20٪ سنويًا، مما دفع حتى رئيس وال - مارت التنفيذي لي سكوت الابن لأن يعلن للمساهمين "أننا قلقون بصفة خاصة بالنسبة للطعام العضوي، الفئة الأسرع نموًا في كل الطعام". ولم تكن المعركة بين صغار مزارعي

فيرمونت وشركات الأعمال الزراعية الجشعة العملاقة، بل كانت بين قطاعين كبيرين في الأعمال الزراعية. فقد كان كثير من الأغذية العضوية يتم إنتاجه بواسطة منشآت أعمال كبيرة مثل كاسكيديان فارم Cascadian Firm في ولاية واشنطن التي أصبحت شركة تابعة لشركة جنرال ميلز General Mills في 1999 (37). أما على الجانب الآخر فكان هناك شركات تصنيع الأغذية الأكثر تقليدية مثل كرافت Kraft والزارعون التقليديون للذرة وفول الصويا والفاكهة والخضراوات الأخري.

يعود تاريخ المعركة إلى عام 1990 عندما قدم المزارعون الذين بدأوا في استخدام صبغات ومبيدات حشرية غير اصطناعية استجابةً لطلب العملاء على أطعمة طبيعية أكثر التماسًا لوزارة الزراعة باعتماد منتجاتهم تحت مسمّي "عضوية". وعندئذ قام القطاع الأكثر تقليديةً في الأعمال الزراعية بممارسة مناورات الأروقة من أجل وضع معيار أقل صرامة لكي يتمكن هو الآخر من استخدام مسمى "العضوي" المتزايد الشعبية. وعندما رضخت وزارة الزراعة للمعيار الأدنى، رفعت المجموعة الأولى - التي كانت قد أصبحت منظمة الآن في صورة إئتلاف يسمى اتحاد المستهلكين العضويين - دعوي قضائية لإجبار وزارة الزراعة على العودة إلى معيارها الأصلي. وكما هو الحال في معظم الحروب السياسية الاقتصادية، فقد نشبت معارك كثيرة. فبعد أن اتفق قاض فيدرالى مع اتحاد المستهلكين العضويين وأمر وزارة الزراعة بالعودة إلى معيارها الأول، أدخلت المجموعة الثانية - التي أصبحت تطلق على نفسها الآن إسمًا مضللاً بعض الشيء وهو اتحاد التجارة العضوية - تعديلاً في ميزانية الوزارة عن السنة المالية 2006 يمنحها سلطة السماح بإدراج الذرة وزيت فول الصويا والطماطم والمكونات الأخري المزروعة بالطرق التقليدية ضمن الطعام "العضوي" عندما لا تكون النسخ الأنقى منها "متاحة تجاريًا".

لقد تحولت إلى معركة تشريعية لأن المصالح الاقتصادية كانت مرتفعة، برغم أن المواطنين كانت لديهم فكرة ضئيلة عن أن معركة كانت دائرة. هبط مناورو الكواليس لصالح كلا الجانبين على كبار أعضاء الكونجرس ومساعديهم. وزعم تشارلز سويت Charles Sweat، الرئيس التنفيذي لشركة ايرثباوند فارم Earthbound Farm أكبر شركة زراعة للمحاصيل العضوية وفقًا للمعيار الأعلى في أمريكا، أن التعديل سيسمح لأي شركة لا تستطيع الوفاء بالمعيار بسبب عدم رغبتها في تكبُّد تكاليف المكونات غير الاصطناعية "بالذهاب إلى الوزير وادعاء أنها في حاجة إلى إعفاء"(38). ومع ذلك فقد تم إقرار التعديل. ولم يشكل عائقًا أمامه أن أحد مناوري الكواليس لصالح شركة كرافت، التي كانت

تضغط من أجل إقرار التعديل، كان أبيجيل بلانت Abigail Bluntزوجة النائب الجمهوري عن ميسوري روي بلانت Roy Blunt الذي أصبح زعيم الأغلبية المؤقت في مجلس النواب بعد أن استقال توم ديلاي Tom Delay.

امتدت الحروب العضوية إلى الحليب. فبحلول منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، ارتفع الطلب على الحليب "العضوي" لدرجة أنه كان يباع بضعف ثمن الحليب العادي. وطبقًا للوائح وزارة الزراعة، يُشترط لتصنيف الحليب بأنه "حليب عضوي" أن تتاح للأبقار الحلوبة التي تنتجه إمكانية "الوصول للمراعى". لكن الوزارة لم تحدد بالضبط المقصود بذلك، الأمر الذي فتح الباب لنشوب معركة بين مزارع إنتاج الألبان التي توفر الكثير من المراعى الطبيعية للأبقار ومزارع إنتاج الألبان ذات الطابع الصناعى الأكبر والمراعى القليلة جدًا. (اشترت وال - مارت معظم حليبها "العضوي" من مزارع منتجات ألبان عملاقة احتوت على 4 آلاف بقرة وكان لديها مراع محدودة). وتقدم مناورو الأروقة لصالح مزارع منتجات الألبان ذات المراعى الطبيعية الوفيرة بالتماس لوزارة الزراعة، اتهموا فيه مزارع الألبان الصناعية بأنها تحشر عددًا كبيرًا جدًا من الأبقار في مساحات ضيقة لا يرعى فيها معظمها في المراعى بل يتغذي على علف يحتوي على نسبة مرتفعة من الحبوب. وردت مزارع الألبان الصناعية بأنه على الرغم من الغياب النسبى للمراعى الطبيعية، إلا أن أبقارها "موفورة الصحة وسعيدة للغاية". وقد ضغط مناورو الأروقة على كلا الجانبين على أعضاء الكونجرس ليضغطوا بدورهم على المسئولين في وزارة الزراعة[39]. وحتي وقت تأليف هذا الكتاب، لم يتم حسم هذا النزاع بعد.

نتيجةً لكل نشاط مناورات الأروقة هذا، يترتب على كثير من الصدامات الرئيسية خلف الكواليس التي تحدث حول اللوائح والنظم - صراعات تستغرق تسويتها سنوات أحيانًا وغالبًا ما تكون المحاكم الفيدرالية طرفًا فيها - صدور لوائح أكثر تفصيلاً تحدد تعريفات لمصطلحات معينة مثل "الوصول للمراعى" أو "كل مضادات الاكتئاب بصورة جوهرية". ويشجب الأيديولوجيون المحافظون بعنف عدد اللوائح (الذي انخفض فعليًا منذ 1980 كما سبق أن أشرنا) دون التسليم بأن قسمًا كبيرًا منها تم إدراجه في الكتب لأن ممارسى مناورات الأروقة لحساب الشركات الكبري ومحاميها خاضوا معارك من أجلها.

في العصر غير الذهبى تمامًا عندما كانت المنافسة محدودة بقدر أكبر، لم يكن هناك داع لحدوث هذه الأنواع من المعارك. فقد كانت شركة ايه تى آند تى - على سبيل المثال - تتمتع باحتكار فعلى. ومع ذلك ففى ظل الرأسمالية الطاغية تمثل الاتصالات عن بعد

مساحة مفتوحة على مصراعيها تتنافس فيها ايه تى آند تى وإلي جانبها شركات أخري مع شركات الكابلات التليفزيونية وشركات الأقمار الصناعية وشركات الإنترنت - وجميعها تدخل في أو يتم غزوها من قبل شركات "محتوي" أخري تقدم الترفيه، وخدمات تجارة التجزئة، وخدمات البحث والخدمات المعلوماتية.

إن هذه المنافسات تنتقل بصورة متواصلة إلى حقل السياسة. ففى عام 2006، أرادت شركات الهاتف والكابل التليفزيونى فرض رسوم دخول انترنت أعلى على كبار موفري محتوي الإنترنت مثل إئي باي وجوجل وياهو فقاومها هؤلاء. وفي المعركة الناجمة، سعى كلا الجانبين لتصوير نفسيهما على أنهما يمثلان المصلحة العامة - فذهبت شركات الهاتف والكابل التليفزيونى إلى أنها محتاجة إلى رسوم أعلى لكى توسع سعة نظمها بحيث تتمكن من التعامل مع كل حركة الإنترنت ولا تريد فرض الرسوم على المستخدمين العاديين، بينما ذهب إئي باي وجوجل وياهو إلى أن الإنترنت ينبغى أن تكون متاحة على قدم المساواة لأي شخص يريد تسجيل محتوي. وسعت الشركات الأخيرة لاستصدار تشريع - حول المبدأ المسمى بخبث "حيادية الشبكة" - يحظر على شركات الهاتف والكابل التليفزيونى فرض رسوم أعلى. وسعت شركات الهاتف والكابلات لعرقلة التشريع على أساس مبدأ أن الحكومة ينبغى أن تبقى يديها بعيدتين عن الإنترنت. وفي عام 2006 وحده أنفق الجانبان 50 مليون دولار على مناورات الأروقة والإعلان. وأصبحت الحرب بغيضة بصفة خاصة وعلنية بصورة غير عادية عندما نشرت شركات الهاتف اعلانات هاجمت فيها جوجل. وسوف تستمر هذه المعركة - مثل معارك أخري كثيرة - لسنوات عديدة بصورة أو بأخري.

برغم اتخاذها موقفًا واحدًا من مبدأ "حيادية الشبكة"، إلا أن شركات الهاتف والكابل التليفزيوني تقاتلت فيما بينها حول مسألة ما إذا كان بإمكان شركات الهاتف أن تقدم برمجة تليفزيونية في منافسة مباشرة مع مشغلى نظم الكابل التليفزيونى. واعتقد مشغلو نظم الكابل التليفزيونى أن بوسعهم عرقلة شركات الهاتف عن طريق الاعتماد على القوة التشريعية الشعبية لأكثر من ثلاثين ألف سلطة محلية معتمدة على الإيرادات الكابلية (نموذجيًا حوالى ٪5 من الإيرادات الكابلية). ولكن في يونيو 2006، نجح مناورو الأروقة لصالح شركات الهاتف في عرض مشروع قانون على مجلس النواب يضع اتخاذ القرار في يد اللجنة الفيدرالية للاتصالات حيث كانت شركات الهاتف واثقة من قدرتها على أن تسود. وقد كانت على حق: فبعد مرور ستة أشهر قضت اللجنة الفيدرالية للاتصالات في

ديسمبر 2006 بأن شركات الهاتف يجوز لها أن تقدم برمجة تليفزيونية. وتعهد مشغلو نظم الكابل التليفزيونى بالطعن في ذلك القرار في المحكمة الفيدرالية. وفي هذه الأثناء، كانت شركات الهاتف مشغولة بالضغط على مشرعى الولايات ومحاولة التأثيرعليهم فيما يتصل بمثل هذا السماح من أجل الالتفاف حول السلطات المحلية. وقد شاركت في هذه الأعمال العدائية في واقع الأمر كل شركات مناوري الأروقة في واشنطن، ومثلت ليس فقط شركات الهاتف والكبل التليفزيونى وحدها بل أيضًا شركات البرمجيات والتكنولوجيا المرتفعة التي ساهمت كل واحدة منها جميعا بعدة ملايين من الدولارات كإسهامات في حملات انتخابات الكونجرس. ومن المتوقع أن تستهلك هذه الحرب أيضًا قدرًا هائلاً من الوقت والطاقة في السنوات المقبلة.

لم يكن من غير المألوف لتكتلات الشركات الكبري المكّونة من أجل معركة تشريعية أو تنظيمية معينة أن تنقسم حول معركة أخري، كما فعلت شركات الهاتف والكابل التليفزيونى. وكانت إدارة بوش قد كونت تكتلاً من الشركات الكبري مؤلفًا من ستة آلاف عضو لمساندة التمديد الدائم للتخفيضات الضريبية التي أقرتها فى 2001 و 2003، لكن التكتل بدأ ينهار بصورة شبه فورية بسبب اختلاف أولويات مجموعات الشركات المختلفة. فقد أرادت شركات التكنولوجيا المرتفعة تمديد التخفيضات الضريبية على البحوث والتطوير بينما أرادت الشركات الأخري الأقل اعتمادًا على البحوث والتطوير التركيز على تخفيضات ضرائب الأرباح الرأسمالية. وعندما بدأ مناورو الأروقة لصالح شركات التكنولوجيا المرتفعة الانفصال عن التكتل والعمل بشكل مستقل بمفردهم، إنتقدهم البيت الأبيض علنًا لعدم تمتعهم بروح الفريق[40]. ولكن حتى بين شركات التكنولوجيا المرتفعة كانت هناك وجهات نظر مختلفة حول ما ينبغى أن يغطيه الائتمان الضريبي المتصل بالبحوث والتطوير، تبعًا لكثافة ونوعية البحوث التي تخصصت الشركات في إجرائها. وكان من بين التحديات الكبري التي واجهت أي اتحاد مهنى المحافظة على وحدة صف أعضائه في مواجهة القوانين التى من المحتمل أن تؤثر عليهم بصورة مختلفة.

بالطبع كان بإمكان مثل هذه الجيوش الكبيرة من مناوري الأروقة لصالح الشركات الكبري أن يتحدوا كي يقتلوا المبادرات التي قد تفرض تكاليف مرتفعة على صناعة أو قطاع اقتصادي بأسره. وقد حدث ذلك في الدورة الـ 109 للكونجرس – على سبيل المثال – عندما طلب أنصار حماية البيئة من المرافق العامة أن تستخدم مواد فرك (غسل وتنظيف) غالية الثمن عند قيامها بإدخال إصلاحات على منشآتها؛ وعندما أراد أنصار الصحة العامة

وحقوق الإنسان أن تتخلى شركات المستحضرات الدوائية عن إجراءات حماية براءات اختراع الأدوية المباعة في البلدان الفقيرة؛ وعندما نجح أنصار سلامة الغذاء في رفع المعايير في عدد قليل من الولايات، مما دفع صناعة الغذاء للسعى لاستصدار قانون أكثر اعتدالاً من الكونجرس لحماية الولايات وقائيًا. لكن السبب الرئيسى لوجود هذه الجيوش ليس أي تهديد وشيك من تشريع يحمي المصلحة العامة ونابع من المواطنين؛ بل هو أن كل شركة أو قطاع رئيسى يسعى لكسب ميزة تنافسية عن الشركات أو القطاعات الأخري، أو تفادي وضعه في موقف غير مواتٍ من الناحية التنافسية. فالتكلفة الجديدة المحتملة التي قد تفرض على صناعة أو قطاع ما في الاقتصاد (المرافق العامة، المستحضرات الدوائية، السلع الغذائية) تجعل تلك الصناعة أو ذلك القطاع في وضع غير تنافسى بالنسبة لسائر الصناعات أو القطاعات الأخري.

نتيجة، لذلك تخفُت أصوات المواطنين. ولا يحرز المستهلكون والمستثمرون كمجموعة تقدمًا أيضًا. وعلى عكس المنافسة في السوق، لا تؤدي المنافسة السياسية إلى منتجات أو خدمات أفضل أو إلى عوائد أعلى، إنها تؤدي إلى قوانين ولوائح جديدة تحابى بصورة نمطية الجانب الأقدر من الناحية السياسية. إن بعض المستهلكين والمستثمرين يربح والبعض الآخر يخسر.

- 5 -

يؤثر استيلاء المؤسسات الاقتصادية الكبري على السياسة أيضًا في الكيفية التي يفهم بها عامة الناس قضايا الساعة. ويتمثل جزء من مهمة التأثير على الهيئة التشريعية في تقديم أدلة على الحكمة الأكبر التي تنطوي عليها وجهة نظرك، الأمر الذي يتطلب غالبًا عمل اقتصاديين ومحللى سياسات وغيرهم من جامعى البيانات ومعالجى الأرقام والإحصائيات فضلاً عن صائغى النصوص القادرين على جعل أي قرار تقريبًا يبدو منطقيًا ومعقولاً. ويحتاج المشرعون إلى أن يكونوا قادرين على تبرير قراراتهم - إن لم يكن للجمهور العريض مباشرةً فعلي الأقل للإعلام المتشكك الحساس تجاه المكافآت الصريحة. ويجب أن تقنع الأجهزة التنظيمية القضاة بأنها لم تتصرف بصورة تعسفية. ولأن كل جانب في هذه المناقشات يحتاج إلى طرح أفضل الحجج المؤيدة لموقفه ووجهة نظره. يتم توفير مبالغ كبيرة من المال لاستخدام خبراء لتقديم حجج وبراهين ربما يعلمون أنها أنصاف حقائق

فقط أو أحيانًا خداع صريح. وتكون النتيجة شكلاً أكثر اتساعًا من أشكال الفساد - فساد المعرفة.

لقد شاهدت بعضًا من هذا عندما كنت مسئولاً عن إدارة موظفى السياسات بلجنة التجارة الفيدرالية في أواخر السبعينيات. فقد كانت المؤسسات تدفع لشهود "خبراء" لكى يشهدوا على حقائق قاموا بتحريفها بالقدر الذي يمكّنهم من دعم موقف عملائهم دون التفريط في نزاهتهم المهنية. وحينما التحقت بوزارة العمل في التسعينيات، كان المزيد من "الخبراء قد أصبحوا معدومي الحياء. لقد شاهدت مرارًا وتكرارًا أساتذة محترمين و"زملاء جامعيين رفيعي المستوي" بمراكز فكرية وبحثية بواشنطن يقدمون حججًا وبراهين في جلسات استماع الكونجرس، وخلال مناقشة الإجراءات التنظيمية، بل وحتي في وسائل الإعلام لا بد أنهم كانوا يعلمون أنها خادعة. ونادرًا ما كشفوا عن أنهم كانوا يتلقون مبالغ مالية من مؤسسات أو اتحادات مهنية لها مصالح مالية مباشرة في استنتاجاتهم.

وفيما بين السبعينيات والتسعينيات تخلى المزيد من الخبراء عن نزاهتهم بسبب اشتداد المنافسة خلال السنوات فيما بين هذين العقدين، وتعاظم المصالح الاقتصادية، واستعداد المؤسسات الاقتصادية الكبري ومناوري الأروقة العاملين لحسابها لدفع مبالغ أكبر للخبراء. إن الأشخاص معدومى الضمير - مثل السلع الأخري القابلة للتسويق - يمكن شراؤهم إذا كان الثمن مناسبًا[41].

أثناء هذه السنوات، أصبح الشهود الخبراء جزءًا راسخًا من منازعات الشركات القضائية في محاكم المقاطعات الفيدرالية. وكانت الدعاوي القضائية بين شركات تسعى كلٌ منها لتحقيق ميزة تنافسية عن الأخري أكثر منها بين شركات ومدعين عموميين حكوميين - حيث قاضت الشركات بعضها بعضًا لتعديها على العلامات التجارية المسجلة أو حقوق النشر والتأليف، أو انخراطها في ممارسات مخالفة لقوانين مكافحة الاحتكار، أو قيامها بفسخ العقود أو محاولة إبطال العقود أو فرض أو تفادي المسئولية. وغالبًا ما قدم الخبراء المتبارزون بيانات وتحليلات متناقضة ومتضاربة قام القضاة وموظفوهم الكتابيون بعد ذلك بإنفاق ساعات لا نهاية لها في محاولة فهمها. وبدءًا من السبعينيات، أصبحت

الدعاوي القضائية بين المؤسسات الاقتصادية الفئة الأسرع نموًا للمنازعات القضائية في المحاكم الفيدرالية[42].

تستقطب المعارك التشريعية الرئيسية جيوشًا من الخبراء الذين يتقاضون أجورًا جيدة. ففي 2003، وتوقعًا لحدوث جدل ساخن حول التأمين الدوائي drug benefit المقترح الخاص ببرنامج ميديكير، قامت المؤسسة الأمريكية لبحوث وصانعي الأدوية Pharmaceutical Research and Manufacturers of America برصد ميزانية قدرها مليون دولار لما وصفته " غرفة الأصداء الفكرية للاقتصاديين - وهي عبارة عن شبكة دائمة من الاقتصاديين وقادة الفكر للتحدث ضد اللوائح الفيدرالية الخاصة بالرقابة على الأسعار من خلال مقالات وشهادات ولتكون بمثابة فريق استجابة سريعة"، وذلك طبقًا لوثائق الميزانية الداخلية المنشورة في صحيفة نيويورك تايمز. وفي الشهور التي سبقت قيام الكونجرس بالنظر رسميًا في الميزة الدوائية، أنفقت المجموعة التجارية مليونى دولار إلى مليونين ونصف المليون من الدولارات في صورة مدفوعات إلى منظمات متخصصة في البحوث والسياسات من أجل "بناء رأس مال فكري وتوليد كمية أكبر من الرسائل الصادرة من مصادر موثوقة" متعاطفة من صناعة الدواء[43].

أحيانًا يكفى مجرد التشكيك في حقيقة راسخة لكى ينفتح السبيل أمام شركة أو صناعة ما لادعاء أن "الخبراء مختلفون في الرأي" أو أن هناك "نقاشًا ساخنًا" دائرًا حول قضية ما وأن أي عمل عام (أو مبادرة من الخصوم متخفية وراء قناع المصلحة العامة) ينبغى لذلك الانتظار ريثما تتوافر جميع الأدلة. وقد مولت صناعة الغذاء فريقًا من الخبراء لفضح زيف البحوث التي تظهر أن البدانة في مرحلة الطفولة تؤدي إلى مشكلات صحية في مرحلة البلوغ وأن الأطعمة السكرية والأطعمة المحتوية على دهون لها علاقة مباشرة بزيادة الوزن. ليس ضروريًا أن تثبت البحوث التي ترعاها الصناعة خلاف ذلك؛ فالمطلوب فقط هو أن تثير من الأسئلة ما يكفى لأن يستطيع مشرِّع أو جهة تنظيمية راغبة في الوقوف في صف صناعة الغذاء أن تزعم بصدق أنها غير مقتنعة بنتائج البحوث على الجانب الآخر.

ففى عام 1998، شنت شركة اكسون حملة لإعطاء "الدعم المعنوي واللوجيستيكى" لأي منشق على نتائج علمية موثقة للتغير المناخى العالمى، "ومن ثم إثارة تساؤلات حول "الحكمة العملية السائدة، وهدمها من أساسها، وذلك طبقًا لمستندات الشركة الداخلية[44].

وفي عام 2005، وزعت شركة اكسون موبيل 2.9 مليون دولار على 39 جماعة لكى تثير الشكوك حول التغير المناخى. ودفع ذلك حتى المجلس الملكى البريطانى، إحدي أكثر الجماعات العلمية هيبةً ومكانًا في العالم، إلى اتهام الشركة بخلق "إحساس زائف ... بوجود نقاش دائر بين جانبين في المجتمع العلمى" حول القضية[45].

يبدو أن قدرًا كافيًا من المال يستطيع حتى شراء موافقة جامعة عظيمة. ففى عام 2002، وقعت جامعة ستانفورد على صفقة مدتها عشر سنوات مع إكسون وشركات الطاقة الأخري مقابل 225 مليون دولار من أجل "مشروع المناخ العالمى والطاقة". وبعد فترة وجيزة من التوقيع على الصفقة، نشرت اكسون في صحيفة نيويورك تايمز إعلانًا على صفحة كاملة عن تحالفها الجديد مع "أفضل العقول" في جامعة ستانفورد. وكان نص أحد هذه الإعلانات كالتالى: "برغم أن المناخ تغير طوال تاريخ الأرض نتيجة أسباب وعوامل طبيعية، يدور اليوم نقاش ساخن حول ... استجابة المناخ لوجود غازات دفيئة أكثر في الغلاف الجوي". وقد حمل الإعلان توقيع لين أور Lyn Orr الأستاذ بجامعة ستانفورد الذي كان مقررًا أن يرأس المشروع. كما حمل الإعلان أيضًا ختم جامعة ستانفورد الرسمى[46].

وحتى عندما تدفع الحكومة نظير الخبرة المحايدة، لا تحصل عليها بالضرورة. فقد تم تمويل دراسة أكاديمية رئيسية نشرت في 2006 ، أظهرت أن مضادات الاكتئاب آمنة وفعالة للسيدات الحوامل، من قبل إدارة الأغذية والأدوية. ولكن طبقًا لصحيفة وول ستريت جورنال، فقد كان معظم مؤلفيها الثلاثة عشر، ومن بينهم أساتذة بارزون، في ذلك الوقت مستشارين يتقاضون أجورًا لمؤسسات اقتصادية كانت تنتج مضادات الاكتئاب[47]. ولا يجب أن يفهم من ذلك أن هؤلاء الأساتذة - أو أي خبراء فيما يخص تلك المسألة - يعتقدون أنهم يأخذون رشاوي تنال من نزاهتهم المهنية. لكن البشر بارعون بصورة لافتة للنظر في التبرير المنطقي للترتيبات المربحة. إن المال يحدث إطارًا ذهنيًا كريمًا مستعدًا للتغاضى عن الأدلة التي يمكن أن تؤرق خبيرًا لا ترين على سلامة حكمه سحائب عقدٌ استشاري.

إن سيادة "الخبراء" الممولين من قبل الشركات في عملية صنع السياسة تؤدي، في الواقع، بالجمهور لافتراض أن القضايا ذات الأهمية هى فقط تلك المؤثرةعلي رفاهة المستهلكين والمستثمرين، وليست المؤثرة على رفاهة المجتمع أو كوكب الأرض ككل. وحتى إذا لم تكن الاستنتاجات حول التكاليف والعوائد متحيزة لصالح الشركات المستعدة والقادرة على الاستعانة بأكثر القتلة المأجورين - أو أكثرها هيبةً - فسوف تظل ذات بؤرة تركيز ضيقة. وسواء كانت في جلسات استماع الكونجرس، الاجراءات التنظيمية، محاكم الاستئناف، إعلانات على الصفحات المواجهة للمقالات الافتتاحية، إعلانات تغطى صفحات كاملة في الصحف الكبيرة، أو في التغطية الإعلامية العامة - ومن أي جانب تنافسى لقضية معينة يمثلونها - فإن الرسالة الصادرة من خبراء الشركات الكبري تكون واحدة بصورة أساسية: يتم الحكم على السياسات العامة بواسطة حساب تفاضل وتكامل منفعى يبين ما إذا كانت تحسن كفاءة الاقتصاد. ويفترض أنها حكيمة إذا كانت منافع (أو عوائد) المستهلك - المستثمر تفوق تكاليف المستهلك - المستثمر، وغير حكيمة إذا ثبتت صحة العكس.

تغيب عن أي حساب تفاضل وتكامل من هذا النوع مراعاة ما إذا كان التوزيع الناتج للعوائد يزيد من فجوة اللامساواة بين المواطنين أم يضيقها، يوفر فرصًا أكثر أم أقل لسكان ا لأمة أو العالم الأقل حظًّا، يوفر أمانًا اقتصاديًا أكثر أم أقل للأشخاص الذين يفتقدونه الآن، يحترم أم يقوض الحقوق المدنية أو حقوق الإنسان، يرفع أم يخفض مستوي الصحة العامة والطمأنينة الأسرية، يدعم المجتمع أم يضعفه، يؤدي إلى بيئة أنظف أم أقذر، يؤدي إلى النهوض بقضية التسامح والسلام العالمى أم إعاقتها، يقوي الديمقراطية أم يضعفها.

من الواضح أن من الصعب قياس هذه الصفات أو حسابها كميًا، لكن ذلك لا يجعلها أقل جدارةً بالمراعاة والدراسة من رفاهة المستهلك والمستثمر. والحقيقة أنه، بالنظر لفجوة اللامساواة الآخذة في الاتساع، وازدياد عدم الأمان الاقتصادي، وفقدان المجتمعات المحلية، وتصاعد المخاطر المهددة للبيئة في السنوات الأخيرة، تبدو مناقشتها واجبة بدرجة أكبر، أكثر من أي وقت مضي.

فكر مجددًا في المعركة بين شركات الهاتف والكابل التليفزيونى حول ما إذا كان يجوز لشركات الهاتف أن تنقل التليفزيون إلى منازل الناس. لقد ذهبت شركات الهاتف إلى أن المستهلكلين سيوفرون ما بين 30 و 50 دولارًا شهريًا؛ وشككت شركات الكابل التليفزيونى في صحة هذا الرقم وقالت إن استقبال الفيديو سيكون من غير الممكن الاعتماد عليه. إن ما تم تجاهله بصورة شبه كاملة كان القضايا الأساسية المتعلقة بالمساءلة والعدالة، والمخاوف بشأن المجتمع المحلى. فإذا قامت شركات الهاتف وليس شركات الكابل التليفزيوني بتوفير الفيديو، فسوف تتبخر الرسوم التي تحولها شركات الكابل التليفزيونى الآن للبلدات والمدن. ويعنى ذلك أنه سيتعين رفع الضرائب العقارية أو الرسوم الأخري بالنسبة لجميع ملاك المنازل لتعويض هذه الرسوم. علاوة على ذلك، فإن كثيرًا من السكان الفقراء لن يجنوا التكاليف الأقل للفيديو بواسطة خط التليفون لأن شركات الهاتف ليست مطالبة بموجب القانون الفيدرالى - كما هو الحال بالنسبة لشركات الكابل التليفزيونى بموجب معظم الامتيازات Franchises البلدية - بمد خدماتها للأحياء السكنية الفقيرة[48]. ومن هذا المنظور، لم تكن القضية بمثل بساطة سن اللوائح التنظيمية أو إلقاء اللوائح التنظيمية، بل تعلقت بأي نوع من اللوائح اللتنظيمية سوف يضمن الكفاءة والعدالة معًا.

كذلك فقد استبعد من النقاش حول "حيادية الشبكة" السؤال الأكبر المتعلق بمن ينبغى أن يتحمل تكاليف سعة النطاق العريض broadband الإضافية، بما في ذلك تكلفة مدها للمناطق الريفية أو المدن الداخلية التي لا تزال محرومة من هذه الخدمة. ففي عام 2006، وجد مكتب المساءلة الحكومية أن 42٪ من الأسر لا تمتلك جهاز حاسب آلى أو تمتلك حاسبًا لا توجد له وصلة بالإنترنت، وأن معظم فقراء الأمة لا يستطيعون الوصول إلى النطاق العريض[49]. ربما يستطيع كل هؤلاء الأمريكيين العيش بدون YouTube، لكن ما هو بعيد عن الوضوح هو ما إذا كان أبناؤهم يستطيعون تعلم كل ما هم قادرون على تعلمه دون إمكانية الدخول إلى محرك بحث جوجل.

أو انظر إلى المعارك المستمرة بين شركات الأدوية ذات أسماء العلامات التجارية الشهيرة وشركات الأدوية العامة حول تغطية برنامج ميديكير وما إذا كان الصيادلة أم الأطباء ينبغى أن يكونوا قادرين على إحلال أدوية الشركات العامة محل أدوية الشركات التي تحمل أسماء علامات تجارية. وتذهب شركات الأدوية العامة إلى أنها توفر للمستهلكين نقودهم؛ أما شركات العلامات التجارية الشهيرة فتقول إنها لن تمول تطوير أدوية جديدة إلا إذا حصلت على عائد مفيد، والأدوية التي تحمل أسماء علامات تجارية توفر ذلك العائد. لقد

استُبعدت من هذا النقاش الأسئلة الجوهرية المتعلقة بما إذا كان يجب على شركات الأدوية أن تسوق وتعلن عن أدوية الوصفات الطبية للجمهور العام بينما أن الأطباء هم من ينبغي أن يتخذ القرارات المتصلة بالأدوية والعلاجات الطبية؛ وكم من تكاليف الأدوية يذهب إلى الإعلان عنها وتسويقها؛ وما إذا كان يوجد اختلاف كافٍ بين الأدوية شبه المتطابقة يبرر مصروفات طرحها في السوق في المقام الأول.

إن الحروب "العضوية" يمكن النظر لها على أنها منافسات بين مجموعات مختلفة من المستهلكين والمستثمرين، يفضل بعضها معايير أعلى ويفضل البعض الآخر معايير أدنى. لكن المستبعد من هذا النقاش هو الاهتمامات والمخاوف التي يشترك فيها كثيرون بشأن تأثيرات المبيدات الحشرية والأسمدة الاصطناعية على البيئة والصحة العامة. ويفضل مواطنون كثيرون نقاشًا حول الطرق والأساليب التي ينبغي أن يتطور بها المجتمع ويحمى السلسلة الغذائية، وليس معركة حول المصطلحات الضيقة "العضوية" المستخدمة في البطاقات التعريفية للسلع الاستهلاكية.

قام المحامون والاقتصاديون أيضًا بمناقشة احتكاكات شركة مايكروسوفت بقانون مكافحة الاحتكار من منظور رئيسي هو رفاهة المستهلك وعائد المستثمر. وهذا أمر. ففى ظل الرأسمالية الطاغية تكون المنافسة شديدة بوجه عام بدرجة تجعل المستهلكين والمستثمرين يبلون بلاءً حسنًا جدًا كما سبق أن ذكرت. ونتيجةً لذلك، قامت سلطات مكافحة الاحتكار في السنوات الأخيرة بقصر تحقيقاتها على ما إذا كان بإمكان المستهلكين الحصول على أسعار أقل إذا واجهت الشركات الكبيرة منافسة أشد شراسة حول خاصية تنفرد بها - مثل برنامج تصفح مايكروسوفت - مقابل إمكانية أن يكون لدي تلك الشركات حافز أضعف على طرح اختراعات جديدة في السوق إذا لم تستطع جنى المال من وراء مثل هذا التفرد. لكن ما يتم إغفاله تمامًا فى نقاشات مكافحة الاحتكار الحديثة هو المخاوف بشأن القوة السياسية التي غالبًا ما ترافق حجم الشركات الكبري، وتأثيراتها على منشآت الأعمال الصغيرة والأفراد الذين ينقصهم مثل هذه القوة. وقد كانت هذه الاهتمامات والمخاوف هى ما نشط المناقشات المتصلة بمكافحة الاحتكار عندما جرت أول مرة. فلم يكن السيناتور جون شيرمان John Sherman، واضع قانون مكافحة الاحتكار لسنة 1890 الذي يحمل اسمه، قلقًا بصفة خاصة بشأن المستهلكين والمستثمرين، بل انصب معظم قلقه على "تفاوت الظروف والثروة، والفرص الذي غذاه التركُّز الصناعى. وبالنسبة لوودرو ويلسون Woodrow Wilson أيضًا، كانت مكافحة الاحتكار بصفة رئيسية مسألة عدالة،

الهدف منها إبقاء أبواب الاقتصاد مفتوحة أمام "المستثمر المبتدئ" و "صاحب رأس المال الضئيل فقط"[50].

- 6 -

تلخيصًا لما جاء في هذا الفصل نقول: إن أصواتنا كمواطنين - مقابل أصواتنا كمستهلكين ومستثمرين - تغطى عليها أصوات أقوي. بل إننا قد نكون حتى في طريقنا لفقد الثقة في أن ما يجب أن نقوله كمواطنين ذو أهمية. ولا يعود السبب في ذلك إلى أن المؤسسات الكبيرة تآمرت لحجب أو تهميش أصواتنا كمواطنين ولكن بصفة رئيسية لأن المؤسسات منخرطة في تصعيد المنافسة على تحقيق نتائج سياسية تمنحها ميزةً عن منافسيها. كما أن المستوي دائب التصاعد وبالغ الارتفاع لحدَّة مناورات الأروقة قد أصبح عاليا في واشنطن والعواصم الأخري لدرجة أن المواطنين، حتى عندما يتكلمون ، يكاد السياسيون لا يسمعونهم بسبب تنافر نغماتهم. لقد تدفقت الرأسمالية الطاغية إلى الحقل السياسى، وطغت على الديمقراطية.

يأخذ التنافس السياسى صورًا كثيرة. فالمسئولون المنتخبون يدينون بالفضل لمناوري الأروقة لصالح الشركات الكبري الذين يجمِّعون أكداسًا متزايدة من أموال مساهمات الحملات الانتخابية من عملائهم؛ ويقوم المسئولون المنتخبون - بدافع الخوف من احتمال أن يحصل المنافسون في دوائرهم على الأموال بدلاً منهم - بنهب المزيد والمزيد من المساهمات من مناوري الأروقة وعملائهم. و أصبحت جلسات الاستماع في الكونجرس والإجراءات التنظيمية مثقلة بصورة متزايدة بشهادات وإفادات من خبراء الشركات الكبري الذين يمثلون شركات أو قطاعات صناعية مختلفة من المحتمل أن تتأثر بالسياسات المقترحة. وأصبحت المحاكم مزدحمة بدعاوي قضائية مرفوعة من محامي شركات يطعنون في نتائج أو إجراءات تنظيمية تحابى شركة أو قطاعًا صناعيًا على حساب شركة أو قطاع صناعى آخر، أو يستأنفون قرارات محاكم أول درجة الصادرة لمصلحة شركة ما ضد أخري، أو أحكام ابتدائية لصالح مُدَّعٍ عام حكومي ضد شركة ما. وبوتيرة متزايدة تنشر الصحف وتذيع محطات البث الإذاعىِ قصصًا ملفقة من قبل أخصائيى العلاقات العامة بالشركات الكبري لصالح عملائهم، أو دفاعًا عن عملائهم ضد قصص ملفقة من قبل أخصائيى العلاقات العامة لدي منافسيهم.

ومع تصاعد هذه المنافسة، واصلت تكلفة دخول الحلبة السياسية الصعود. وبالنسبة للأفراد والجماعات التي لا يشكل صافي أرباحهم حافزًا لهم، فنادرًا ما يجدون الموارد التي تتيح أن يجدوا منفذًا لهم. وتعتمد جماعات "الصالح العام" التي تتخذ من واشنطن مقرًا لها فى عملها على ميزانيات تشكل كسرًا ضئيلاً من ميزانيات مناوري الأروقة التابعين للشركات الكبري، ولعدد قليل منها بعض العلاقات السياسية خارج واشنطن. وقد أثبتت شبكة الإنترنت أنها وسيلة فعالة لجمع أموال الحملات، كما أثبتت المدونات blogsphere أنها منفذ صاخب للتعبير عن وجهات النظر والتنفيس عن الإحباطات، ولكن لا توجد صلة مباشرة أو منهجية منظمة بين هذه المنتديات وضاع القرار.

في الوقت نفسه، اختفت تقريًا المؤسسات التي مكّنت المواطنين ذات يوم من التعبير عن همومهم ومخاوفهم واهتماماتهم. ولا تزال النقابات العمالية موجودة في واشنطن ولا تزال مساهماتها في الحملات الانتخابية هامة، خاصة بالنسبة للديمقراطيين، ولكنها لم تعد كبيرة بما يكفى لإحداث أي تأثير إلا على القضايا الأكثر وضوحًا وبروزًا المؤثرة على الأيدي العاملة. وتقلصت تدريجيًا الأجهزة التنظيمية المنوط بها اكتناه ثقل "الصالح العام". وتشكو جماعات المصالح المحلية، حتى لو كانت منظمة في صورة اتحادات وطنية، من أنها لا تحظي سوي باهتمام أقل من المشرعين الذين ينفقون مزيدًا من الوقت في السعى للحصول على مبالغ مالية كبيرة من أجل صناديق تمويل حملاتهم من لجان العمل السياسى التابعة للشركات الكبري، والمديرين التنفيذيين، وشركات مناورات الأروقة ويقول المثل الشائع إن لحم الخنزير يتدفق عائدًا إلى المنزل، لكن ذلك لم يعد يصدُق في مجال العمل هنا. فالجماعات المتحالفة في صورة اتحاد American Legion التي كانت مسئولة بصورة فريدة عن إقرار مشروع قانون GI Bill الخاص بأفراد الجيش الأمريكي في 1947 لم تعد ذات نفوذ أو تأثير مثلما كانت في الماضي. وقد شهد عام 1994 موقفًا نقيضًا لإقرار قانون القوات المسلحة الأمريكية GI Bill له دلالته، عندما عرض بيل كلينتون مشروع قانون يقضى بتوفير تغطية صحية شاملة. وبرغم تقديمه في كونجرس ديمقراطى، إلا أن مشروع قانون كلينتون لم يصل إلى شيء. وكان سبب ذلك جزئيًا أنه شديد التعقيد والبيروقراطية. ولكنه مات أيضًا بسبب عدم وجود منظمة عريضة القاعدة وراءه. وفي حين مارست المؤسسات ضغوطًا قوية ضده، لم تتوافر لكلينتون وسيلة لحشد الدعم الشعبى[51].

تتفَّجر اهتمامات المواطنين حقًّا في حقل السياسة، لا سيما عندما تتناقل وسائل الإعلام قصصًا مثيرة عن - مثلاً - هجرة مجموعة من وظائف التصنيع الأمريكية إلى آسيا أو حدوث تسرب في خط أنابيب بترول في مجاهل ألاسكا. لكن قدرة هذه القصص على إحداث تغيير سياسى محدودة. فالناخبون لديهم آماد إنتباه قصيرة الأجل. ولكى يواصلوا اجتذاب القراء والمشاهدين، ينتقل الصحفيون والمنتجون بسرعة إلى "فضيحة الأسبوع" التالية. ويفتقر المؤيدون لقضية ما بصورة نمطية للموارد اللازمة لتعبئة حتى أولئك الغاضبين مؤقتًا وترجمة الغضب إلى ضغط سياسى مستمر. وتعتمد الأحزاب الرئيسية كليةً على التمويل المقدم من الشركات بدرجة لا تستطيع معها المخاطرة بالإساءة إلى أى عدد ذي شأن من الشركات أو إلى وول ستريت. وعلى أية حال، إذا استمر غضب المساندين لسلطة الشعب وحقوقه، فإنه نادرًا ما ينتج عنه قانون سليم. بل من السهل أن ينحرف ليتحول إلى فيضٍ من الحقد موجه ضد الشركات أو النخب "الليبرالية". ويمكن لمشاعر الحقد هذه من الممكن أن تصنع نصًا مثيرًا لسلسة من الخطب السياسية، ولكنها لا تكفى لدعم التحركات السياسية.

وقد كان من بين عواقب ما سبق حدوث تراجع مطرد في الانتباه السياسى الموجه لقضايا المساواة الاجتماعية أو العدالة - على الرغم من اتساع فجوة اللامساواة. وقد ألقى جيفري بيري Jeffrey Berry الأستاذ بجامعة تافتس وزملاؤه نظرة فاحصة على الكونجرس في 1963 و 1979 و 1991 (وهى السنوات التي كان للديمقراطيين فيها أغلبية مسيطرة). وركز الباحثون على أكثر من 200 قضية متعلقة بالسياسات كانت موضوع جلسات استماع لجان الكونجرس وتغطية إعلامية محدودة على الأقل. وتؤكد النتائج التي توصلوا لها الاتجاه الذي تناولناه بالدراسة. فقد ركز الكونجرس بشكل متناقص ومستمر على القوانين الاقتصادية الهادفة لتخفيض اللامساواة - عن طريق زيادة الأجور أو تحسين المهارات الوظيفية للفقراء على سبيل المثال. وفي عام 1963، أقر الكونجرس ستة من أصل عشرة مشروعات قوانين استهدفت خفض عدم المساواة الاقتصادية. وفي 1979، أقر أربعة من

أصل سبعة مشروعات قوانين من هذا النوع وفي 1991 مشروعى قانون من أصل سبعة مشروعات قوانين[52].

في الحقل السياسى كما في السوق، يكون المستهلك والمستثمر فينا ممثلين جيدًا. لكن المواطن بداخلنا اختفى تقريبًا من السياسة. فأنا أمتلك أقل القليل من أسهم شركة مايكروسوفت. ولا يخامرنى أي شك في أن مايكروسوفت تبذل قصاري جهدها لتعظيم قيمة حصة الملكية تلك، مثلما تفعل كل ما بوسعها لجذب العملاء والاحتفاظ بهم. وباعتباري مستثمرًا في مايكروسوفت، فقد ساندت ضمنيًا جهدها السياسى لخفض تمويل قسم مكافحة الاحتكار في وزارة العدل عندما هاجمت وزارة العدل الشركة، لأن استراتيجية مايكروسوفت كانت محسوبة بحيث تعظم قيمة أسهمى. ولكن بوصفى مواطنًا هالنى ما حدث. واعتبرته سوء استخدامٍ للقوة.

وباعتباري مستثمرًا، أعلم بالضبط كيف أعبر عن استيائي من مايكروسوفت أو أي شركة أخري، فأبيع ببساطة أسهمى فيها. وهذا ما أفعله بالضبط كمستهلك للتعبير عن استيائي من شركة ما - أتوقف عن التعامل معها وأذهب إلى شركة منافسة تقدم صفقة أفضل. لقد عززت وول ستريت ووال - مارت قوتى في كلتا الناحيتين عن طريق إعطائي وسيلة سهلة لتجميع تفضيلاتى مع تفضيلات الآخرين. وتمنحنى محركات البحث على الإنترنت القوة أيضًا؛ إذ يمكننى العثور على صفقات أفضل في لحظة واحدة، وإنجازها بنقرة واحدة. باختصار: تسمح لى الرأسمالية الطاغية بالتعبير عن نفسى بصوت أعلى من قبل كمستهلك ومستثمر. ولكن باعتباري مواطنًا، أصبحت خياراتى للتعبير عن نفسى محدودة بدرجة بالغة - والرأسمالية الطاغية هى السبب بدرجة كبيرة. كيف يمكننى التعبير عن استهجانى لاستراتيجية مايكروسوفت السياسية؟ لم يعد بإمكانى الاعتماد على المؤسسات الوسيطة الكبيرة في التعبير عن القضايا التي تهمنى - النقابات العمالية، الاتحادات الجماعية، وحتى الأحزاب السياسية. لقد حجبت صوتي مايكروسوفت ذاتها وشركات كبيرة أخري في سعيها لكسب ميزة تنافسية من خلال السياسة العامة. لا زال باستطاعتى تسجيل موافقتى أو اعتراضى على مرشح معين عندما أذهب إلى مركز الاقتراع، وأن أراسل عبر البريد

الإليكتروني النائب أوالسيناتور المرشح عن دائرتي الانتخابية، وأن أرسل خطابًا إلى البيت الأبيض، وأن أبعث خطابات غاضبة إلى الصحف، وأن أقدم تبرعات سياسية أو أن أشارك في حملة سياسية. لكن أغلب الظن أن صوت ضجيج الشركات الكبري سيكون أعلى من صوتي ويحول دون سماعه.

يجب التشديد على أن ما سبق هو تفسير وليس تبريرًا أو إدانة. إنه يصف الطريق التي تطورت بها ديمقراطيتنا على مدي العقود العديدة الماضية، عندما حلت الرأسمالية الطاغية محل الرأسمالية. وقد أصبح نفس الاتجاه واضحًا في ديمقراطيات أخري كثيرة مع انتشار الرأسمالية الطاغية حول العالم. ولكن ليست هذه هي الطريقة التي يجب أن تواصل الرأسمالية والديمقراطية التطور بها. فلا توجد بنا حاجة لأن نكون عبيدًا للاتجاهات الحالية أكثر مما كنا عبيدًا للاتجاهات السابقة. ويمكننا، إذا ما اخترنا ذلك، صياغة رأسمالية ديمقراطية أكثر ملاءمةً لطموحاتنا الأكثر نبلاً للقرن الحادي والعشرين. ولكن لكي نفعل ذلك، فإنه من الضروري أن نفصل الرأسمالة عن الديمقراطية ونحرس الحد الفاصل بينهما.

الفصل الخامس

تحـــويل مســـــارالســـياســـة

في السنوات الأخيرة أصبحت "المسئولية الاجتماعية للشركات" corporate social responsibility الحل المفترض لتناقض الرأسمالية الديمقراطية. وهى الآن موضوع ساخن فى كليات إدارة الأعمال؛ فاعتبارًا من عام 2006 أصبح أكثر من نصف المناهج الدراسية لبرامج الدراسات العليا فى إدارة الأعمال يطلب من الدارسين أخذ دورة واحدة فيه على الأقل. ويقول أكثر من ٪80 من القائمين على استقطاب العمالة فى الشركات إن خريجى كليات إدارة الأعمال ينبغى أن يظهروا وعيًا ومعرفةً بالموضوع[1]. وتُعقد المئات من المؤتمرات الخاصة بالمؤسسات حول هذا الموضوع سنويًا. وينصت عشرات الآلاف من المديرين التنفيذيين بالشركات باهتمام لمستشارين متخصصين فيه وهم يشرحون أهميته. ويناقشه كبار الرؤساء التنفيذيين والمسئولين فى العالم الذين يتجمعون سنويًا فى المنتدي الاقتصادي العالمى بدافوس بسويسرا بجدية ويعنون التزامهم به. ويقيس العديد من "المدققين الاجتماعيين" social auditors الآن مدي حسن تحقيق المؤسسات له، وتنتج مئات الشركات تقارير على ورق مصقول تشيد فيها بتفانيها فى تحقيقه. وتضع المنظمات غير الحكومية (NGOs) - وهى منظمات يعمل بها موظفون متفرغون، ولها مواقع على الإنترنت، ونشرات إخبارية، وتصدر مناشدات للحصول على تمويل - قواعد لسلوك الشركات حول الجوانب الخاصة به وتعطى تقديرات تقييمية لالتزام الشركات به. ويقول ما لا يقل عن 800 صندوق استثمار حول العالم أنها مكرسة جهودها له. ويتضمن اتفاق الأمم المتحدة العالمى The United Nations Global Compact الذي تم إطلاقه فى دافوس عام 1999 سردًا للأهداف المتعلقة به، وبحلول 2006 كان أكثر من ثلاثة آلاف شركة قد وقعت على الاتفاق. بل إن بريطانيا العظمى يوجد بها وزير للمسئولية الاجتماعية للشركات.

إن معظم هذه الجهود جادة. والقسم الأكبر منها صادق ومخلص. وأحدث بعضها تأثيرًا إيجابيًا. لكنها جرت كلها تقريبًا خارج العملية الديمقراطية. ولم يغير أيٌّ منها تقريبًا قواعد اللعبة. والنظر لها على أنها شكل جديد من أشكال الرأسمالية الديمقراطية إنما هو إخفاق فى فهم الرأسمالية الطاغية. فضلاً عن أنه يحول الانتباه عن المهمة الأصعب، ولكن الأهم، المتمثلة فى إرساء قواعد جديدة تحمى المصلحة العامة وتدفعها للأمام، وتحول دون إغراق الرأسمالية الطاغية للحقل السياسى.

- 1 -

تتصل الزيادة المفاجئة فى الاهتمام "بالمسئولية الاجتماعية للشركات" بتناقص الثقة فى الديمقراطية. ففي أيامنا هذه كثيرًا ما يقول المصلحون إنهم يجدون التأثير الشخصى على مديري الشركات التنفيذيين أسهل من التأثير الشخصى على السياسيين؛ وهم ينازعون بأنهم يمكن أن يكونوا فعالين فى الضغط على مؤسسات كبيرة معينة لتغيير أساليبها أكثر من فعاليتهم فى محاولة تغيير السياسة العامة. يقول جوناتان لاش Jonathan Lash رئيس معهد الموارد العالمى: "تخفق الحكومة فى إفراز قيادات تتعامل مع القضايا البيئية، وأصبحت الصناعة أكثر استعدادًا للتصدي لها"[2].

إن التهكم على السياسة يمكن فهمه تمامًا، لكن هذا الطرح غريب ومثير للفضول. فمن ضمن الأسباب الرئيسية لإخفاق الحكومة فى إفراز قيادات هو أن المؤسسات الكبيرة - كما رأينا - أصبحت فعالة للغاية فى السنوات الأخيرة فى منع الحكومة من فعل الكثير حيال البيئة أو أي قضية أخري قد تتطلب من المؤسسات أن تتغير بطرق قد تفضل ألا تتغير بها. لم أصبحت الصناعة أكثر استعدادًا للتصدي لنفس القضايا التي عملت على منع الحكومة من التصدي لها؟ بالطبع فإن الأشخاص المختصين فى مؤسسة ما الأكثر التزامًا بجعلها مسئولة اجتماعيًا بدرجة أكبر من غير المحتمل أن يكونوا نفس الأشخاص الذين يناورون بفعالية ضد القوانين واللوائح التي تشترط أن تكون الشركة كذلك، لكن ذلك لا يغير من الواقع المهيمن فى شيء: فى الرأسمالية الطاغية، يجب على المؤسسة ككل، لأسباب تنافسية، أن تقاوم القيام بأي شيء يضر - وسوف يعطى أولوية منخفضة جدًا لأي شيء لا يفيد - السطر الأخير فى الحساب الختامي the bottom Line؛ صافي أرباح المؤسسة.

والتهكم على الديمقراطية يمكن أيضًا أن يصبح نبوءة محقِّقة لذاتها، وبالتالى يصرف الانتباه عن إصلاحها. ففى حين يتمتع المواطن فى البلد الصغير نسبيًا بقدرة محدودة من خلال السياسة الديمقراطية لذلك البلد على التأثير فى سلوك المؤسسات الديمقراطية لذلك البلد على التأثير فى سلوك المؤسسات العالمية الكبيرة، يمكن البرهنة على أن الحال ليس كذلك بالنسبة لمواطنى الولايات المتحدة، أو حتى الاتحاد الأوروبى. وعلي أي مؤسسة ترغب فى مزاولة الأعمال فى مثل هذا المكان الكبير والمزدهر أن تلتزم بقوانين هذه البلدان. وحتى ولاية كاليفورنيا يمكنها وضع قوانين بيئية صارمة خاصة بها لأن معظم الشركات العالمية تريد دخول تلك السوق الضخمة. علاوة على ذلك، تمارس الشركات العالمية التي تتخذ من الولايات المتحدة أو أوروبا مقرًا لها أنشطة عالمية هامة - تشتري

شركة ستاربكْس Starbucks نصيبًا كبيرًا من إنتاج البن العالمى، وتسيطر شركة مطاعم ماكدونالدز McDonalds على نسبة رئيسية من أسواق اللحوم والدجاج العالمية، وتعد وال - مارت أكبر شركة تجارة تجزئة فى العالم، وهوم ديبوت Home Depot أكبر مشترٍ للأخشاب والمنتجات الخشبية فى العالم. ولذلك يمكن أن تتحكم القوانين الأمريكية أو الأوروبية فى نسبة مئوية كبيرة من السلوك العالمى للمؤسسات. ومواطنو مثل هذ البلدان الكبيرة والقوية الذين يعتقدون أن تأثيرهم من خلال الضغط على المؤسسات لتكون فاضلة أكبر من تأثيرهم من خلال العمل عن طريق العملية الديمقراطية لمطالبتها بأن تكون كذلك مخطئون ببساطة.

إن من السهل فهم السبب فى احتضان منشآت الأعمال الكبير للمسئولية الاجتماعية للشركات بمثل هذا النشاط والحيوية. فهى تجعل أخبارها فى الصحافة جيدة وتطمئن الجمهور. كذلك من الممكن لإعلان عن التزام مؤسسات بالفضيلة الاجتماعية أن يكون إرهاصًا بصدور قانون أو لائحة حكومية فى مجالٍ محل اهتمام عام تصرفت فيه شركة واحدة أو أكثر بصورة سيئة، مثل نقل البترول بإهمال والتسبب فى حدوث بقعة بترولية كبيرة أو الإخفاق بصورة صارخة فى احترام حقوق الإنسان فى الخارج. إن الوعد المهدئ بالمسئولية يمكن أن يصرف الانتباه الشعبي عن الحاجة إلى قوانين ولوائح أكثر صرامةً أو يوهم الناس بعدم وجود مشكلة حقيقية أصلاً. ويبدو أن المؤسسات التي وقعت على لوائح تتضمن قواعد للسلوك تعد بسلوك جيد قد اتخذت خطوات هامة نحو المسئولية الاجتماعية، لكن الضغوط الواقعة عليها لاجتذاب المستهلكين والمستثمرين والاحتفاظ بهم لم تخف بالمرة. ففى الرأسمالية الطاغية، لا يمكن للمؤسسات أن تكون مسئولة اجتماعيًا، على الأقل ليس لأي درجة ذات أهمية.

في الوقت نفسه، يجري تحرير السياسيين من الخطاف. إنهم يستطيعون التصفيق لفعل من جانب المؤسسات يبدو فاضلاً فى ظاهره - بل حتى من الممكن أن ينسب لهم الفضل فى الضغط على المؤسسات لكى توقع على تعهدات أو تعد بالتغيير - ولكن دون الاضطرار للقيام بأي عمل من الممكن أن يسبب رد فعل سلبيًا فى غرف اجتماعات مجالس الإدارة أو بين جامعى التبرعات من المؤسسات. إنهم ليسوا مضطرين للوقوف فى صف أطراف معينة ضد أطراف أخري، أو اتخاذ مواقف، فى الوقت الذي يظهرون فيه بمظهر المؤيدين للسلوك الفاضل للمؤسسات.

إن الالتزامات بالمسئولية الاجتماعية للشركات تطمئن أيضًا الشباب الموهوبين أو المتميزين الذين يريدون الجمع بين العوائد المالية المرتبطة بالوظائف التنفيذية سريعة الترقي، والمردودات النفسية لفعل بعض الخير فى العالم. وبدلاً من الكدح فى حقل العمل الاجتماعى الذي لا يدر عائدًا ماديًا أو التدريس فى مدارس مجتمع محلى، فقير أو الانخراط فى الخدمة العامة بوجه عام، يمكنهم الحصول على درجة الماجيستير ومن ثم يربطون أنفسهم بمؤسسة كبيرة تصدر تقريرًا سنويًا عن جميع الأمور الجيدة التي تفعلها للمجتمع. وبذلك يمكن أن يبلوا بلاءً حسنًا من الناحية المادية ويفعلوا الخير فى الوقت نفسه، أو هذا ما يقولونه لأنفسهم.

لكننا إذا نظرنا لها بهذه الطريقة، تصبح المسئولية الاجتماعية للشركات ذات معنى بنفس القدر الذي لحلوي "غزل البنات" فكلما حاولت أن تطبق عليها بأسنانك كلما ذابت بشكل أسرع. وثمة رأي رائج يقول إن الشركات "المسئولة اجتماعيًا" أكثر ربحيةً. فشركة داو كيميكال Dow Chemical تخفض انبعاثاتها الكربونية لكى يتسنى لها خفض تكاليف الطاقة التي تتكبدها. وتتبع شركة ماكدونالدز McDonalds أساليب أكثر إنسانية فى ذبح الماشية، تحول دون وقوع إصابات مكلفة بين العمال وتنتج كمية أكبر من اللحوم. وتستخدم شركة وال – مارت عبوات "خضراء" لمنتجاتها من الخضراوات والفاكهة الطازجة – عبوات من لدائن شفافة مصنوعة من الديكستروز – سكر الذرة – لأنها أرخص من العبوات التي يمثل البترول عنصرًا أساسيًا فيها. وتوفر شركة ستارباكس لموظفيها العاملين بنظام نصف الوقت تأمينًا صحيًا لأن ذلك يحد من تغيير الموظفين ويفيد الحسابات الختامية لأعمالها، صافي أرباحها. وتقدر شركة ألكوا الوفورات السنوية المتحققة من خفض استخدام الطاقة وما يرتبط بذلك من تحسينات بيئية – بنحو 100 مليون دولار[3].

إن كل هذه الخطوات قد تستحق العناء المبذول فى سبيلها ولكن لا يتم اتخاذها لأنها مسئولة اجتماعيًا. إنها تتخذ لأنها تخفض من التكاليف فوصف هذه الشركات بأنها "مسئولة اجتماعيًا" يعنى مط هذا المصطلح ليصبح معناه أي شيء يمكن أن تقوم به شركة ما لزيادة الأرباح، إذا تصادف أن له أيضًا تأثيرًا مفيدًا على بقية المجتمع. وسيكون من باب التطرف المنطقي الأخذ بالأطروحة الاقتصادية التي ترد فى الكتب الدراسية والتي مؤداها أنه عندما تزيد شركة ما أرباحها فإن ذلك يحدث تأثيرًا إيجابيًا على المجتمع لأنها بذلك تستغل الأصول بصورة أكثر كفاءةً من خلال الإفراج عن الأصول التي لم تعد هناك حاجة

لها لكى تستخدم بدرجة أكبر من الكفاءة فى أماكن أخري. وبهذا المعنى، تكون جميع الشركات المربحة مسئولة اجتماعيًا.

لسنوات كثيرة كنت أُشّر بأن المسئولية الاجتماعية والربحية تلتقيان على المدي الطويل. وذلك لأن الشركة التي تحترم وتقدر قيمة الموظفين، والمجتمع المحلى، والبيئة تكسب فى نهاية المطاف احترام وعرفان الموظفين، والمجتمع المحلي، والمجتمع الأكبر - الأمر الذي يفيد فى النهاية الحسابات الختامية للأعمال، صافي أرباحها. لكننى لم أستطع أبدًا إثبات وجهة النظر هذه أو العثور على دراسة تؤكدها. والنقطة الأكثر أهمية من منظور الشركة الحديثة، أن المدي الطويل قد يكون عديم الصلة بالموضوع. ففى ظل الرأسمالية الطاغية، يكون "المدي الطويل" هو القيمة الحالية للإيرادات المستقبلية. ولا يوجد مقياس أفضل لذلك من سعر السهم.

يوجد نفس اللبس والتشوش فى ما يسمى بالاستثمار المسئول اجتماعيًا فى المنتجات التي يحتمل أن تصبح رائجة فى المستقبل بسبب ظهور اهتمام عام ما. ففى عام 2004، أعلن نظام تقاعد موظفى كاليفورنيا العموميين The California Public Empolyess' Retirement System (CalPERS) وسط ضجة دعائية كبيرة عن إعتزامه استثمار 200 مليون دولار فيما أسماه "قطاع التكنولوجيا البيئية المزدهر". كانت تلك الخطوة منطقية من الناحية المالية، بافتراض أن التكنولوجيات البيئية التي تحرق أنواع الوقود الأحفوري بشكل أنظف سوف تجني عوائد كبيرة فى المستقبل. لكن وصف هذه الخطوة "بالمسئولة اجتماعيًا" يعنى الخلط بين ما يمكن أن يكون استراتيجية استثمارية حكيمة وبين مبادرة تستهدف تحسين المجتمع. فلم يكن موظفو كاليفورنيا العموميون ليقبلوا بالتضحية بدخول تقاعدهم من أجل مصلحة كوكب الأرض. وإذا كان رهان CalPERS صحيحًا، فسوف يكسب موظفوه العموميون عوائد أكبر من أي شيء آخر. أما إذا كان خاطئًا، فسوف يكون لهم الحق فى الشعور بالضيق والانزعاج.

منطقيًا، عندما تعود المنافع الإضافية لمنتج ما على فرادي المستهلكين، قد يكونون مستعدين لدفع مبلغ أكبر نظيره. كما أن هذا لا يجعل من المنتج "مسئولاً اجتماعيًا" كذلك. فالأجهزة الكهربائية التي تستخدم الطاقة بكفاءة وتوفر نقود المستهلكين، والأطعمة العضوية التي تشعرهم بأنهم أوفر صحةً، والآيس كريم الألذ مذاقًا لأنه مصنوع من قشدة مأخوذة من أبقار متاح لها الكثير من المراعى، والسلمون الألذ طعمًا بسبب صيده فى

البحار المفتوحة بدلاً من تربيته في مزارع الأسماك، وبيض الدجاج المربى في المجالات المفتوحة الذي تُشعر المستهلكين بقدر أكبر من الأمان من بكتريا السالمونيلا قد تستحق جميعًا أن يدفع المستهلكون ثمنًا أعلى لها. لكن المستهلكين لا يدفعون مبلغًا إضافيًا بسبب أي مصلحة اجتماعية مفترضة مسبقًا؛ بل يدفعون لأنها تستحق ذلك بالنسبة لهم شخصيًا. وقد توقفت مطاعم ويندي Wendy's عن قلي أطعمتها في الدهون المتحولة، التي تم أيضًا استبعادها من بسكويت أوريو ومقرمشات فريتو - لاي. وتصنع شركة جنرال ميلز الآن منتجى تشيريوس وويتيز من حبوب القمح الكاملة. ولم يتم إحداث هذه التغييرات لأن هذه الشركات أصبحت فاضلة اجتماعيًا بدرجة أكبر ولكن لأن المستهلكين أصبحوا أكثر وعيًا بصحتهم الشخصية[4].

وبالمثل، فإن الشركات التي تدفع أجورًا جيدة وتقدم مزايا وظيفية جيدة من أجل اجتذاب موظفين ذوي قدرات ومهارات مرتفعة ثم الاحتفاظ بهم ليست "مسئولة اجتماعيًا"؛ بل هى فقط تمارس الإدارة الرشيدة. تقول شركة ستاربكس فى أحد إعلاناتها الكثيرة التى تقرظ التزامها الاجتماعى نحو المجتمع: "ليس من المحتم أن تتعارض المثل العليا مع النتائج النهائية للأعمال، صافي الأرباح، فعندما بدأنا نوفر تغطية صحية لموظفينا العاملين بنظام نصف الوقت، لاحظنا أن تغيير الموظفين أصبح أقل بكثير"[5]. وهذا بالضبط هو اللبس والخلط. فإذا كانت صافي أرباح ستاربكس قد تحسنت لأنها توفر تغطية صحية لموظفى نصف الوقت، فلا يعنى ذلك أنها تتصرف من منطلق المثل العليا - بغض النظر عن الدوافع النبيلة لمؤسسها. بل تتصرف ستاربكس بدافع تحقيق مصلحة مستهلكي ومستثمري ستاربكس. فالتكاليف الإضافية تبررها الوفورات تمامًا. وفي هذه الحالة تسمى منشأة أعمال ذكية.

بوجه عام، لا تكون مبادرات الشركات التي تحسن جودة المنتجات دون زيادة سعرها، أو تزيد من الكفاءة والإنتاجية لكى يتسنى خفض الأسعار، أو تولد أرباحًا أعلى وعوائد أعلي للمستثمرين، فاضلة اجتماعيًا. بل هي مجرد ممارسات إدارية رشيدة ينبغى - وبالنظر للضغوط التنافسية للرأسمالية الطاغية - القيام بها بغض النظر عن مدي صغر أو مدي كبر حجم المنفعة العائدة على المجتمع.

وقد ذهب عالم الاقتصاد ميلتون فريدمان Milton Friedman قبل عدة عقود إلى أن عمل منشأة الأعمال هو تحقيق الربح، وليس الانخراط فى أفعال نافعة اجتماعيًا[6]. وقد

طرح فريدمان وجهة نظره فى وقت كانت شركات كثيرة لا تزال فيه تتمتع بقدر كافٍ من أي حرية التصرف والاختيار يسمح لها بأن تكون مسئولة اجتماعيًا. وكما ذكرنا من قبل، فقد مالت الشركات الكبيرة لأن تكون احتكارات للقِلّة، لها سلطان كبير على أسعارها وأسواقها. وكان المعنى الذي قصده هو أن الشركات ينبغى ألا تسعى لتحقيق غايات اجتماعية لأن الشركات ليست الوسائل أو الوسائط الملائمة للعمل الخيري الاجتماعى. وسواء كنت تتفق مع فريدمان أو تختلف معه، فإن الشركات فى ظل الرأسمالية الطاغية لم تعد تملك سلطة اختيار أن تكون فاضلة. فالمنافسة شديدة لدرجة أن المؤسسات لا تستطيع أن تحقق أهدافًا اجتماعية دون فرض تكلفة ما على مستهلكيها أو مستثمريها - الذين يسعون عندئذ للعثور على صفقات أفضل من مكان آخر. وحتى إذا آمن فرادي المستهلكين أو المستثمرين بنبل تضحية معينة، فإنه فى ظل غياب قوانين تلزم جميع الشركات ومن ثم جميع المستهلكين والمستثمرين الآخرين بالتضحية أيضًا، لن يكون لعمل الفرد أي تأثير.

- 2 -

مع اتجاه الاقتصاد نحو الرأسمالية الطاغية، فإن الشركات التي كانت معروفة فى زمن فريدمان بأنها الأكثر استقامة من الناحية الاجتماعية قد عوقبت بواسطة المستثمرين. فقد اضطرت مؤسسة كامينز إنجين Cummins Engine، أحد رواد حركة المسئولية الاجتماعية للشركات، للتخلى عن سياساتها الأبوية الخاصة بالتوظيف ومساهماتها السخية فى مجتمعاتها المحلية عندما طالب مستثمروها بعوائد أعلى. وقد أوشكت دايتون هوسون Dayton Hudson، وهى شركة أخري معروف عنها أنها مسئولة اجتماعيًا، أن تُبتلع فى عملية استيلاء عدائى من قبل شركة أخري أثناء الثمانينيات، ومنذ ذلك الحين أولت عملاءها ومستثمريها اهتمامًا خالصًا. وأما شركة ليفى ستراوس Levi Strauss، المدرجة على كل قائمة تضم الشركات الأمريكية الأكثر مسئولية اجتماعيًا بسبب التزامها بالحصول على ملابسها من صانعين محليين ضمن عدة أسباب أخري، فقد واجهت انخفاضًا شديدًا فى المبيعات فى التسعينيات اضطرها للتخلص من إنتاجها المحلى المتبقي. ورفعت شركة بولارويد Polaroid - وهى شركة رائدة أخري - دعوي إفلاس عام 2001. وكان أداء أسهم شركة تجارة التجزئة البريطانية ماركس وسبنسر Marks & Spencer، التي كانت قد صُنِّفت بالقرب من المركز الأول فى مسح لمعايير العمل حول العالم، ضعيفًا لدرجة شجعت شركة أخري على تقديم عرض استيلاء عدائى عليها فى 2004 (7). وكانت كل من بودي شوب انترناشيونال Body Shop International وبين آند جيريز Ben & Jerry's تمتدح على أنهما

ضمن أكثر شركات الأمة مسئوليةً من الناحية الاجتماعية، إلى أَنْ ضغط المستثمرون على مُؤسِّسة بودي شوب أنيتا روديك Anita Roddick لتلعب دورًا استشاريًا واستولت شركة يونيليفر Unilever على بين آند جيريز.

في ظل الرأسمالية الطاغية، لا يكون الالتزام بالفضيلة الاجتماعية بديلاً عن التفانى المتسلط على الشركات للتأكيد على قيمة حامل الأسهم. وكان شعار جورج ميرك George Merck الشهير فى الخمسينيات - "الدواء من أجل الناس وليس من أجل الأرباح. فالأرباح تأتى بعد ذلك." - قد مَثّل بيانًا كلاسيكيًا للمثل العليا المسئولة اجتماعيًا(8). وقد التزمت الشركة به فى الثمانينيات عندما طورت ووزعت بدون مقابل دواءً لعلاج عمى النهر الذي أصاب البلدان الاستوائية الفقيرة، ثم فى سنوات أحدث عندما قررت جعل أدوية الإيدز متاحة فى بوتسوانا. لكن الأرباح لم تأت بعد ذلك بالضرورة، وفي السنوات الأخيرة تدهور سعر سهم ميرك. وربما يكون ذلك هو ما دفع الشركة للتعجل الشديد فى طرح دوائها المسكن للألم فيوكس فى السوق، وهى مبادرة تنقصها الفضيلة الاجتماعية بصورة ملحوظة. وكانت شركة انرون Enron قبل سقوطها تعد من بين أفضل مائة شركة أمريكية موظفة للعمالة، ونالت العديد من الجوائز البيئية وواحدة من بين أولى الشركات الكبيرة المصدرة لتقرير "النتائج النهائية الثلاثية للأعمال" triple-bottom-Line الذي يوضح ما أحرزته من تقدم نحو تحقيق الأهداف الاجتماعية والبيئية، والمعروفة بمساهماتها الخيرية السخية. وعند استعادة الأحداث الماضية، يبدو من المشكوك فيه أن يكون التزام إنرون بالمسئولية الاجتماعية أكثر إخلاصًا وصدقًا من تفانيها فى خدمة مستثمريهاعلي أية صورة(9).

ومن نفس المنطلق، لا يعاقب المستثمرون الشركات أو الصناعات المربحة التي تنقصها الفضيلة الاجتماعية بصورة واضحة. ففى أوائل ومنتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، كان عائد شركة إكسون موبيل Exxon Mobil على حقوق الملكية هو الأعلى بين جميع شركات البترول. وأقبل المستثمرون على شراء سهمها على الرغم من قيام الجماعات البيئية بإطلاق اسم "الخارجة على القانون" عليها بسبب حملاتها البارزة ضد أنواع الوقود غير الأحفوري وواقع الاحتباس الحراري العالمى(10). إن محللى وول ستريت ومصرفيى الاستثمار يشغلون أنفسهم بالنتائج النهائية للأعمال فقط، وهذا ما يفعله أيضًا معظم من يديرون مدخرات تقاعدهم. يقول أنتونى م. مارا ماركو Anthony M. Maramarco العضو المنتدب بشركة بابسون كابيتال مانيدجمنت Babson Capital Management:

"إنني لا أري المستثمرين يرفضون الشراء لأنهم يعتقدون أن الرئيس التنفيذي يتقاضى مبالغ مغالى فيها، ولا أري أعضاء النقابات العمالية يقاطعون ا لمتاجر غير النقابية التي تبيع سلعًا أجنبية بأسعار جذابة"[11].

إن العدوانية الاجتماعية ليست منفرة ماليًا بالضرورة. فلم يحدث أن شوهت سمعة أي صناعة أكثر من صناعة التبغ، لكن شركات التبغ لم تجد صعوبة فى الحصول على تمويل من المستثمرين التواقين لتحقيق عائد جيد. وأبلت الشركات المنتجة للمشروبات الكحولية أو الأسلحة النارية، والشركات المعتمدة على إيرادات القمار، والشركات المنتجة للمجلات وأفلام الفيديو الإباحية بلاءً حسنًا بدرجة معقولة فى وول ستريت - بل إن معظمها تفوق فى الأداء على مؤشر S & P 500. كذلك فقد تفوق أداء أسهم الدفاع - التي يعتبرها البعض كريهة ومثيرة للاعتراض - على مؤشر S & P 500 منذ أواخر الثمانينيات[12]. ومن الممكن بالطبع أن يصبح لزامًا على الشركات الذميمة أن تتفوق فى الأداء على المعدل السائد لكى تجتذب رأس المال. وربما تكون هناك علاوة انحطاط أخلاقى مماثلة لعلاوة المخاطر. لكن الاحتمال الأكبر فيما يبدو هو أن المستثمرين لا يعرفون أو يبالون. فقد أعطوا تعليمات لمديري صناديق معاشاتهم أو استثمارهم بتعظيم قيمة مدخراتهم بغض النظر عن أي اعتبار. ويمثل الانعزال عن التأثيرات الاجتماعية لقراراتنا السوقية - من جديد - جانبًا أساسيًا فى الرأسمالية الطاغية.

بإمكان المستثمرين المهتمين اهتمامًا عميقًا بأخلاق الشركات أن يودعوا مداخراتهم فى ما يسمى بصناديق "الاستثمار المسئول اجتماعيًا" التي تقوم باستبعاد صناعات كريهمة معينة. لكن قلة فقط من المستثمرين تفعل ذلك. ففى عام 2004، شكّل إجمالي الأسهم المدارة بواسطة هذا النوع من الصناديق أقل من 2٪ من أسهم صناديق الاستثمار المتداولة فى سوق الأوراق المالية الأمريكية[13]. وفي أوروبا تشكل صناديق الاستثمار المسئول اجتماعيًا نسبة أقل - حوالى ثلث 1٪ . وإذا تفوق أداء مثل هذه الصناديق على أداء صناديق الاستثمار العادية، سينجذب لها المزيد من المستثمرين، لكن سجلها مختلط بلا ريب، بالإضافة إلى ذلك، يتضمن معظم محافظ الصناديق "المسئولة اجتماعيًا" كل شركة كبيرة موجودة فى محفظة صندوق الاستثمار النموذجي تقريبًا. ففى 2004، احتفظ 33 صندوقًا مسئولاً اجتماعيًا بأسهم وال - مارت، و 23 صندوقًا بأسهم هاليبروتون Halliburton و 40 صندوقًا بأسهم إكسون موبيل، واحتفظت جميعها تقريبًا بأسهم شركة مايكروسوفت على

الرغم من زلاتها وهفواتها المتصلة بقوانين مكافحة الاحتكار. وفي مستهل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، احتفظ كثير منها بأسهم إنرون وورلدكوم وأديلفيا Adelphia، ولم تميز أيٌ من هذه الشركات نفسها بالعمل فى حقل الخدمة العامة[14].

نعم، إن المستثمرين مهتمون بالحوكمة الأفضل للشركات Corporate goverance. لكن الحوكمة الأفضل للشركات تجعل الشركة أكثر تجاوبًا مع مستثمريها - وليس مع موظفيها أو مجتمعاتها المحلية أو المجتمع ككل.

من المأمول أن تتضاءل فرص قيام أي مجلس إدارة بالتغاضى عن ستارة الحمام ذات النقوش الزهرية التي اشتراها مساهمو شركة تايكو Tyco بدون قصد بمبلغ 6 آلاف دولار لرئيس الشركة السابق دنيس كوزلويسكى Dennis Kozlowski، وعن مبلغ الـ 100 مليون دولار التي أعطاها مساهمو شركة أديلفيا للاتصالات دون قصد لرئيسها التنفيذي السابق جون ريجاس John Rigas، وعن العهد شبه الملكى للرئيس التنفيذي السابق لشركة وورلدكوم برنارد إيبرز Bernard Ebbers –ضمن تجاوزات ومخالفات أخري ظهرت للنور فى أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين - بفضل الجهود المبذولة لتحسين حوكمة الشركات. وعندما تكون للمساهمين سلطة أكبر لإبداء الرأي عند انتخاب أعضاء مجلس الإدارة، وعندما يوقع كبار المديرين التنفيذيين شخصيًا على عمليات تدقيق الشركة، وعندما يتم الإفصاح بشكل أكثر اكتمالاً عن التعويض المالى التنفيذي، من المفترض أن المديرين التنفيذيين سيكون لديهم حافز أقوي على القيام بما تلزمهم مسئوليتهم الائتمانية بالقيام به فى المقام الأول.

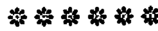
إن هذه المبادرات لن تجعل رؤساء الشركات التنفيذيين أكثر مسئوليةً تجاه المجتمع مع ذلك. بل على النقيض من ذلك، كلما دان الرؤساء التنفذيون وغيرهم من كبار المسئولين التنفيذيين بالفضل للمستثمرين، كلما ازداد احتمال قيامهم بتقليص جداول الأجور والمرتبات سعيًا وراء أرباح أعلى واقتلاع جذورهم من مجتمعاتهم المحلية التقليدية والاعتماد على سلاسل التوريد العالمية بدلاً من ذلك، وإشباع أي رغبات مبتذلة ورخيصة قد تكون لدي عملائهم، وتعريض العمال فى البلدان النامية لظروف عمل غير آمنة أوغير صحية، وتدمير البيئة - إذا كانت هذه الأساليب وغيرها من الأساليب الأخري المعادية للمجتمع ستزيد الأرباح وترفع أسعار الأسهم.

يعتقد البعض أن مجالس إدارة الشركات ينبغى أن تمثل جميع "الأطراف صاحبة المصلحة" Stakeholders – وتشمل الموظفين، المجتمعات المحلية والمجتمع بوجه عام – ويري أن فكرة حوكمة الشركات هذه هي الحل لمعضلة التوفيق بين مصالح المستثمرين ومصالح بقية المجتمع. ولعلك تذكر أن فكرة "رأسمالية الأطراف صاحبة المصلحة" قد طرحها وولتر ليبمان وأدولف بيرل وجاردنر مينز فى أوائل القرن العشرين ووجدت تعبيرًا لها فى "رجال الدولة داخل المؤسسات" فى العصر غير الذهبى تمامًا. وتتمتع فكرة مجالس الأطراف صاحبة المصلحة ببعض الجاذبية. فقد نجحت فى أزمان وأماكن أخري. ولسنوات كثيرة، كان للشركات الألمانية مجلسان – مجلس إدارة تقليدي، يمثل أولئك المعرض رأس مالهم للمخاطرةومجلس ثان يمثل الأطراف الأخري صاحبة المصلحة. وجربت قلة من الشركات الأمريكية مثل، يونايتيد إيرلاينز تطبيق نظام تمثيل محدود فى مجلس الإدارة للموظفين النقابيين مقابل موافقتهم على تأجيل أو خفض الزيادات المقررة فى الأجور والمزايا الوظيفية. وقد كنت أنا من أوائل وأشد المتحمسين لمحاولة شركة يونايتيد.

ومع ذلك يبدو من المشكوك فيه أن تستطيع مجالس "الأطراف صاحبة المصالح" النجاح فى ظل الرأسمالية الطاغية. فأي شركة تضحى بعوائد المساهمين من أجل مكافأة مجموعة أخري من "الأطراف صاحبة المصلحة" ستخسر مستثمريها الذين يمكنهم نقل أموالهم بسهولة إلى حيث تكون العوائد أفضل، إلى جانب أنه ثبت قطعيًا أن المجالس التقليدية تضمن أن أعضاء المجلس سيمثلون المصالح العليا للمساهمين.

إن أفضل مقياس لربحية أي شركة هو سعر سهمها. ولكن لا توجد طريقة مماثلة لقياس مدي حسن استجابة شركة ما لمصالح "الأطراف الأخري صاحبة المصلحة" فيها. وقد بُذلت بعض الجهود القيمة فى سبيل إيجاد طرق لاحتساب أداء "النتائج النهائية الثلاثية لأعمال" شركة ما فى تحقيق قيمة لحملة أسهمها، وموظفيها، والمجتمع على اتساعه. إلا أن أيًا من هذه المحاولات، على أية حال، لم تنجح عند القياس فى التغلب على أكثر المشكلات الأساسية: فى ظل الرأسمالية الطاغية، تستجيب الضغوط التنافسية فقط لمدي حسن أداء الشركة بواسطة مستهلكيها ومساهميها. إذا أصبح كل مجلس إدارة منتديً تحدد فيه المجموعات المختلفة من "الأطراف صاحبة المصلحة" أجورها الدنيا، والمستويات الدنيا لسلامة العمال، والحماية الدنيا للبيئة وهلم جرا، فسوف تتنافس الشركات مع بعضها

على المستهلكين والمستثمرين انطلاقًا من مواقف مختلفة اختلافًا جذريًا. و من المفترض أن أصحاب المعايير الدنيا ومن ثم أدنى التكاليف وأعلي الأرباح سيجدون سهولة قصوي فى اجتذاب العملاء وإرضاء حملة الأسهم. وبدون قوانين تحدد المتوقع من جميع الشركات، ستجد مجالس "الأطراف صاحبة المصلحة" نفسها فى سباق نحو القاع. ولذلك ففى الرأسمالية الطاغية، يكون الوعد المراوغ بديقراطية المؤسسات وهمًا خادعًا.



تشير الأدلة إلى أن المستهلكين - شأنهم فى ذلك شأن المستثمرين - لا يبالون بالمسئولية الاجتماعية بالقدر الكافى الذي يجعلهم يبذلون تضحيات مالية فى سبيلها. فبعد مراجعة شاملة للبيانات، خلص زميلى البروفيسور ديفيد بوجل David Bogel بمدرسة هاس للأعمال بجامعة كاليفورنيا فى بيركلى إلى أن "الممارسات الاجتماعية والبيئية للأغلبية الساحقة للشركات لم تحدث أية تأثيرات مبرهن عليها على مبيعاتها"[15].

إن المستهلكين يحبون فعلاً الارتباط بالشركات الجديرة بأن تُحب - لا سيما المستهلكون الأغنياء الذين تتوافر لديهم نقود زائدة يمكنهم إنفاقها على الجدارة بالحب. ومن هنا جاءت إعلانات شركة ستاربكس المنشورة على صفحات كاملة فى الصحف والتي تمجد بعض الأمور مثل المنح المقدمة من الشركة لبرامج قراءة الأطفال. ("ظاهريًا، قد يبدو أنه لا توجد علاقة كبيرة بين القراءة والقهوة، إلا أن القراءة لها علاقة وثيقة بكونها شركة ترغب فى العمل وفقًا لقيمها وفي القيام بدور إيجابى فى العالم")[16]. ومن الصحيح أيضًا أن الصورة الذهنية للعلامة التجارية باتت تعنى ما هو أكثر وأكثر. ففى العصر غير الذهبى تمامًا، تألفت القيمة الدفترية لمعظم الشركات من أصول مادية كالمصانع والمعدات بالإضافة إلى الأموال المودعة فى البنوك. أما بحلول أوائل القرن الحادي والعشرين، فقد أصبحت مثل هذه الأصول المادية تمثل نحو ثلث قيمة الشركة النمطية فى سوق الأوراق المالية فقط؛ أما الباقي فهو عبارة عن أصول معنوية (غير مادية) - براءات الاختراع، المعرفة التقنية، والشهرة التجارية للعلامة التجارية للشركة. وهذا أحد أسباب اكتساب ما يسمى بالإعلان عن الصورة الذهنية أهميةً شديدةً، والسبب فى أن الشركات تنفق ثروة على العلاقات العامة، بلغت 3.7 مليار دولار فى 2005 [17]. فى عالم عرف الدردشة على الإنترنت وأصحاب المدونات، لا توجد صورة ذهنية للمؤسسة آمنة كليًا.

ولكن - كما أشرنا من قبل - هناك فرق بين الرغبات الخاصة للمستهلك والمُثُل العامة للمواطن. فمعظم المستهلكين يريدون صفقات جيدة وكفى. وقد ذكر ما يقرب من 50٪ من المستهلكين الذين تم مسحهم فى استطلاع للرأي فى 2002 إنهم يريدون حماية البيئة ولكنهم قالوا إن مسئولية ذلك تقع على قطاع الأعمال وليس عليهم هم. ووفقًا لدراسة أخري، يشتري المستهلكون المنتجات صديقة البيئة فقط عندما لا تتكلف أكثر من المنتجات العادية، وتكون متساوية معها فى الجودة والأداء، وتأتى من علامة تجارية يعرفونها ويثقون بها، ويمكن شراؤها من متاجر يتسوقون فيها بالفعل ولا يتطلب استخدامها تغييرًا كبيرًا فى العادات[18].

بعد قيامها طواعيةً باعتماد معيار لصيد سمك التونة من شأنه توفير الحماية للدلافين، نشرت شركة ستاركيست Starkist إعلانات تثنى على ريادة الشركة. وكانت النتيجة حدوث ارتفاع ملموس فى استحسان العملاء وزيادة فى الحصة السوقية للشركة. لكن الشركة لم تستطع رفع الأسعار لتغطية التكاليف الأعلى لحماية الدلافين. وقد شرح جيه دبليو كونولى J. W. Connolly رئيس الشركة الام لستاركيست هذه النقطة بقوله "لقد أراد المستهلكون منتجًا يحقق السلامة للدلافين، ولكنهم لم يكونا على استعداد لدفع ثمن أكبر نظير ذلك. وإذا وُجدت علبه تونة منتجة بشكل آمن للدلافين بجوار علبة عادية، كان الناس يختارون المنتج الأرخص، حتى ولو كان الفرق قرشًا واحدًا"[19].

يقول المستهلكون إنهم يكترثون بالمسئولية الاجتماعية، ولكن فى الواقع العملى لا تكترث إلا قلة منهم بالقدر الكافى الذي يجعلها تدفع أكثر مقابلها. ففى استطلاع أوروبى للرأي أجري عام 2004، ذكر ثلاثة أرباع المستهلكين الذين تم استطلاع آرائهم إنهم على استعداد لتغيير قراراتهم الشرائية بسبب السجلات الاجتماعية أو البيئية للشركات، لكن 3٪ فقط قالوا إنهم فعلوا ذلك بالفعل[20]. وحتى عندما يُطلب منهم تعريف "المسئولية الاجتماعية"، يصفها المستهلكون من منظور الاشباع الاستهلاكى الشخصى وليس المصلحة العامة. ففى استطلاع للرأي اشتركت فى رعايته صحيفة وول ستريت جورنال طُلب من الأفراد ترتيب 43نشاطًا مؤثر على آرائهم فى المؤسسات "كمواطنين صالحين". و كان النشاطان اللذان ذُكرا فى معظم الأحيان باعتبارهما الأكثر أهميةً هما "الوقوف وراء المنتجات / الخدمات واحترام الضمانات" و "إنتاج منتجات وخدمات عالية الجودة"[21].

يقول المستهلكون إنهم يريدون من الشركات الذين يتعاملون معها أن تحترم حقوق الإنسان فى الخارج. ففى 1993، بعد أحداث ميدان تيانانمين فى الصين قررت شركة ليفى ستراوس إيقاف انتاجها فى الصين تدريجيًا بسبب سوء سجل حقوق الإنسان فى ذلك البلد - وهو قرار نال إشادة على نطاق واسع[22]. لكن عملاء ليفى لم يكونوا مستعدين لدفع أسعار أعلى نظير الملابس الجينز المنتجة بتكلفة أعلى فى بلدان تحترم حقوق الإنسان. وهكذا عدلت الشركة عن سياستها فى 1998. وقد شرح بيتر جاكوبى Peter Jacobi رئيس شركة ليفى ستراوس هذه النقطة قائلاً "إما أن تعتمد على الصناع الصينيين أو تخاطر بالهزيمة فى اللعبة التنافسية لأعمال الملابس العالمية"[23].

من ناحية أخري، ربما يكون هجوم منسق شنه على وال - مارت فى 2004 العديدُ من النقابات العمالية وجماعات حماية البيئة والجماعات الطلابية قد أحدث بعض التأثير. فقد واصلت أرباح وال - مارت النمو مع قيام الشركة بإضافة متاجر جديدة، لكن النمو تباطأ فى 2005، وكذلك النمو فى أرباح المتجر الواحد. وربما كان السبب فى ذلك هو تقلص الميزانيات الأسرية لعملاء وال - مارت فى ضوء ارتفاع أسعار الوقود وتراجع الأجور. لكن تقريرًا أعدته شركة ماكينزي وشركاه McKinsy & Company لحساب وال - مارت ونشرته جماعة مناهضة لوال - مارت أظهر أن ٪2 - ٪8 من عملاء وال - مارت السابقين قالوا إنهم توقفوا عن التسوق فى السلسلة بسبب "تقارير الصحافة السلبية التي سمعوها"[24]. وسوف نقدم تفاصيل أكثر عن هذه النقطة فيما يلى.

- 3 -

لطالما عمد المصلحون الاجتماعيون إلى فضح ممارسات الشركات الفاسدة كوسيلة لحشد الدعم السياسى لقانون أو لائحة جديدة تستهدف الحد منها. فقد كان كتاب آيدا تاربيل Ida Tarbell، كاتبة الحقبة التقدمية التي كانت تهوي الكشف عن مظاهر الفساد، وعنوانه "تاريخ شركة ستاندرد أويل" المنشور فى 1904 موحيا بقضية مكافحة الاحتكار التي حطمت الشركة، وفضح كتاب أبتون سنكلير Upton Sinclair المنشور فى 1906 وعنوانه "الأدغال" صناعة تعبئة اللحوم وكان المحرك وراء صدور أولى اللوائح الأمريكية الخاصة بالصحة والسلامة. وكشف كتاب رالف نادر Ralph Nader المنشور فى 1966 وعنوانه "غير آمنة بأي سرعة" لا مبالاة صناعة السيارات بالسلامة، وأدي إلى إنشاء الإدارة الوطنية للسلامة على الطرق السريعة. ولم يكن الغرض من هذه الكتب وغيرها من

الكتب الكاشفة الضغط على الشركات الفردية لكى تغير أساليبها بل الحث على القيام بعمل سياسى يضطر جميع الشركات للقيام بذلك. ولم تكن هذه الجهود بدائل للعمل السياسى ولكن شروطًا مسبقة له.

بدءًا من أواخر الستينيات، ضغط المصلحون على الشركات التي تزاول أنشطة فى دولة جنوب أفريقيا لكى تلتزم بالقواعد الارشادية الاختيارية المناهضة للتمييز المسماة مبادئ سوليفان، تيمنًا بليون سوليفان Leon Sullivan الذي كان وزيرًا وعضوًا فى مجلس إدارة شركة جنرال موتورز. وقد تضمن الضغط حملات مقاطعة من المستهلكين والمستثمرين للشركات التي لم توقع على المبادئ المذكورة. لكن الهدف كان سياسيًا – وهو إجبار حكومة جنوب أفريقيا على نبذ الفصل العنصري (الأبارتايد). وقد دفع الغضب الشعبى فى الولايات المتحدة الكونجرس فى النهاية إلى فرض عقوبات اقتصادية على جنوب أفريقيا؛ وحذت بلدان أخري حذو ذلك أيضًا. وأنهت شركات كثيرة أعمالها هناك. وفي النهاية انهار نظام الفصل العنصري.

علي نطاق أصغر، كان للحملة الاعلامية التي نظمتها منظمة السلام الأخضر فى عام 1995 ضد خطة شركة شل التي قضت باغراق منصة قديمة لتخزين البترول فى بحر الشمال البريطانى هدف سياسى محدد. فبرغم أنها تضمنت مقاطعة المستهلكين لشركة شل، إلا أن الغرض منها لم يكن إلحاق الخزي والعار بالشركة بل تعبئة العمل السياسى بحيث لا تستطيع أي شركة بترول التخلص من حفَّاراتها المهجورة باغراقها فى المحيط فى المستقبل. ونجحت الحملة. وقررت لجنة أوسلو – باريس فى 1998 ضرورة تفكيك جميع هذه المنصات والتخلص منها على اليابسة[25].

لقد كان الهدف من هذه الحملات تغيير قواعد اللعبة. فربما كان الحال قد انتهى بالمستهلكين والمستثمرين ككل بدفع مبلغ أكبر قليلاً مقابل الذهب مثلاً، حيث أنه لم يعد متاحًا من مناجم جنوب أفريقيا عند فرض الكونجرس العقوبات الاقتصادية، أو مقابل بترول بحر الشمال المنتج من المنصات التي كان لا بد من التخلص منها بتكاليف أعلى. إلا أن هذه الزيادات السعرية الصغيرة كان من المفترض أنها تستحق المكاسب الاجتماعية

الكلية حسبما هي مقررة في العملية الديمقراطية(*). وتضغط الجهات المنظمة للعمالة أيضًا على الشركات الكبيرة لتسمح باجراء إقتراعات حول ما إذا كان ينبغي للعمال أن يشكلوا نقابة عمالية - ولكن هنا أيضًا يكون الهدف محددًا وسياسيًا بمعني تغيير توازن القوي بين ملاّك الشركات والموظفين.

بدون هدف سياسي محدد، تكون "المسئولية الاجتماعية للشركات" ببساطة أداء القوة التنظيمية لجماعة ما بالنسبة لشركة أوصناعة ما - وبالتالي فهي يمكن أن تعني أي شيء. هل ينبغي على صناديق الاستثمار المسئولة اجتماعيًا أن تستبعد من محافظها الشركات المنخرطة في إنتاج الطاقة النووية، حسبما يحثها على ذلك المناهضون للطاقة النووية؟ إن أنصار حماية البيئة الذين يعتقدون أن الطاقة النووية هي أفضل بديل لأنواع الوقود الأحفوري سوف يخالفونهم الرأي. هل ينبغي أن يفضل المستهلكون البيض الذي تنتجه منشآت الأعمال الزراعية من دجاج مربي في مراعٍ مفتوحة حسبما يحثها على ذلك بعض أنصار حقوق الحيوان؟ ان بعض أنصار السلامة الغذائية يفضلون حبس الدجاج في عنابر لتفادي إتصالها بالطيور المهاجرة التي ربما تكون حاملة لمرض أنفلونزا الطيور. هل ينبغي على المستثمرين والمستهلكين المسئولين اجتماعيًا تجنب الشركات المنتجة لأي منتج كحولي، بما في ذلك / الجعة أو النبيذ أم فقط المشروبات الكحولية المسكرة جدًا؟ هل ينبغي عليهم تحاشي الشركات الاعلامية التي تنتج أي محتوي جنسي أو عنيف أم فقط الشركات التي تتجاوز حدود الحشمة واللياقة؟

في ظل غياب أي عملية سياسية للبت في أسئلة كهذه، تكون الإجابات تعسفية تمامًا. إن الديمقراطية الانتخابية مختلطة وصعبة في أحسن الأحوال. وكما ذكرنا من قبل تهيمن عليها الشركات الكبيرة الآن لدرجة أن قيم المواطن قد لا تكاد تُسمع. ومع ذلك لا توجد وسيلة لتقرير الالتزامات الاجتماعية للقطاع الخاص إلا من خلال العملية الديمقراطية.

(*) نتج عن بعض حملات مقاطعة المستهلكين، لاسيما في أوروبا، ممارسات مقبولة على نطاق واسع عادلت في تأثيرها القوانين - مثل وضع علامة Rugmark للدلالة على أن السجاجيد والأبسطة صنعت بدون عمالة أطفال، أو اتفاقية لإنتاج بطاريات لاتحتوى على الزئبق. ومع ذلك يشك المرء في أنه إذا استطاعت الشركات المنافسة تقديم منتجات غير مطابقة بأسعار أدنى بكثير فإن ذلك سيغرى مستهلكين كثيرين بتجاهل تأثيراتها الاجتماعية السلبية. وإذا كان هناك اتفاق عريض على تقبل مثل هذه المعايير، فإن تحويلها إلى قوانين يسكون أمرًا محبذًا.

إن جعل الشركات "مسئولة اجتماعيًا" بدرجة أكبر هدف نبيل، لكن خدمته بصورة أفضل تستلزم جعل الديمقراطية تعمل بصورة أفضل.

إن الضغط على الشركات لكى تكون فاضلة بدرجة أكبر آلية غير مسئولة لتقرير قضايا اجتماعية معقدة من الأفضل تركها للمشرعين. فكر فى القضايا المثيرة للجدل والموجعة للقلب المتصلة بحقوق الشواذ والاجهاض والأسلحة. لقد خاض الكونجرس والسلطات التشريعية فى الولايات نضالاً حولها لسنوات؛ وتم شن بعض المعارك فى المحاكم الولاياتية والفيدرالية من أجلها. ولكن حتى إذا لم يكن التوصل إلى إجماع ممكنًا، فإن العملية الديمقراطية والمحاكم توفران على الأقل وسيلة لوزن المطالب وتحقيق التوازن بينها. لكن الحال ليس هكذا فى القطاع الخاص.

في عام 2006، قامت رابطة الأسر الأمريكية American Family Association، وهى جماعة مناصرة لبعض القضايا لا تعمل بهدف الربح ومقرها توبيلو بولاية مسيسيبى، بمهاجمة وال - مارت لانظمامها لغرفة التجارة الوطنية للشواذ والشاذات ودعت لمقاطعة الشركة[26]. فصمدت الشركة وقاومت المقاطعة. ولكن عندما حثت جماعات دينية أخري الصيدليات التابعة لوال - مارت على عدم بيع أقراص منع الحمل المعروفة بشكل شائع باسم "قرص الصباح التالي" رضخت وال - مارت. وعندما طالبت جماعات نسائية عديدة الشركة ببيع هذا النوع من الأقراص، عكست وال - مارت موقفها جزئيًا بتضمين الأقراص فى مخزونها لكنها تتسامح مع أي صيدلى عارض صرفها لأسباب شخصية. وواصلت الجماعات النسائية الضغط على وال - مارت لكى تطالب الصيادلة بصرف الأقراص المقررة فى الوصفات الطبية[27]. ما هو الموقف المسئول اجتماعيًا الذي ينبغى أن تتخذه وال - مارت؟ إن الشركة لا توجد لديها وسيلة لوزن المطالب وتحقيق التوازن بينها، إلا من خلال تقييم ما يلحق بحساباتها الختامية أقل الأضرار.

كذلك قامت رابطة الأسر الأمريكية بتنظيم مقاطعة لشركة فورد للسيارات لقيامها بالإعلان فى مطبوعات تخدم الشواذ. وكرد فعل توقفت فورد عن ذلك. والأمر الذي لا يدعو للدهشة، أن قرار فورد أثار إستياء أنصار حقوق الشواذ. تساءل كيفن كاثكارت Kevin Cathcart المدير التنفيذي لصندوق لمبدا Lambda للدفاع القانونى: "إلى أين سيئودى بنا ذلك، إذا قال لنا أصدقاؤنا "حسنًا أيها الشواذ، نحن سنقطع صلتنا بكم لأن جماعات

الحقوق الدينية تطاردنًا؟ إنك لا تعقد صفقات مع الفتوات (البلطجية)، ولا تقطع روابطك بأصدقائك"[28]. وبعد الاجتماع بزعماء العديد من جماعات حقوق الشواذ، تراجعت فورد عن قرار وقف الإعلانات[29]، مما إستفز رابطة الأسر الأمريكية و 43 جماعة دينية أخري ودفعها لاستئناف المقاطعة. وأعلنت الجماعات فى خطاب موجه لرئيس فورد التنفيذي ويليام كلاي فورد الابن William Clay FordJr: "نحن لا نستطيع، ولن نقبل، أن نقف مكتوفى الأيدي بينما تساند فورد خطة عمل اجتماعية تهدف لتدمير الأسرة"[30].

في عام 2004، حثت فوكاس أون ذا فاميلى- الأسرة فى بؤرة الاهتمام – Focus on the Family وهى جماعة دينية محافظة أخري، المستهلكين على مقاطعة اثنين من أهم منتجات بروكت وجامبل الرئيسية، وهما مسحوق غسيل تايد ومعجون أسنان كريست. وكانت الشركة قد تسببت فى استثارة المقاطعة باتخاذها موقفًا علنيًا مؤيدًا لقانون صدر فى سنسناتى وحظر التمييز ضد الشواذ جنسيًا. وفي هذه الأثناء، دعت منظمة اكشن ليج أوف شيكاغو – رابطة عمل شيكاجو – Action League of Chicago لمقاطعة شراء دمى أمريكان جيرل – الفتاة الأمريكية – American Girl المملوكة لشركة ماتيل Mattel، لأن الشركة تبرعت بمبلغ 50 ألف دولار لمنظمة إسمها مؤسسة الفتيات Girls Inc كانت قد قدمت برامج بعد المدرسة للفتيات المحرومات حول موضوعات تراوحت بين منع الحمل وتعاطى المواد المخدرة وأيدت فى إحدي مطبوعاتها، قرار المحكمة العليا فى قضية رو ضد ويد(*). وفي وقت أقرب، هددت الجمعية الوطنية للأسلحة بنشر مئات اللافتات الإعلانية التي تصور شركة البترول العملاقة كونوكو فيليبس ConocoPhillips كعدوة لمالكى الأسلحة. وكانت كونوكو فيليبس قد جلبت على نفسها غضب الاتحاد المذكور بانضمامها إلى دعوي قضائية فيدرالية لعرقلة قانون فى أوكلاهوما يسمح للموظفين باحضار الأسلحة إلى أماكن عملهم. وعلل متحدث باسم كونوكو فيليبس موقف الشركة بخوفها على سلامة موظفيها[31].

في هذه الحالات وحالات أخري مشابهة، تجد الشركات نفسها عالقة وسط النيران المتقاطعة. ونظرًا لأن هذه المعارك تدور خارج القنوات السياسية الطبيعية وتكون موجهة لشركات معينة، فإنها تفرض على مديري الشركات التنفيذيين القيام بأدوار لا يُحسدون

(*) قضية روضد ويد Roe V. Wade 1973: بمقتضى الحكم الذى أصدرته المحكمة العليا فى هذه القضية ألغيت قوانين الولايات التي تجعل الإجهاض غير شرعي.

عليها وهى أدوار السياسيين الساعين للتوسط من أجل التوصل إلى حلول وسط بين رؤي متنافسة للصالح العام. غير أن المديرين التنفيذيين لا يتمتعون بخبرة خاصة تؤهلهم للقيام بذلك. فقد تم توظيفهم لكى يقدموا للمستهلكين والمستثمرين صفقات أفضل.

وهذا هو السبب فى أنه مهما بلغ عنف أو إثارة أنصار جانب أو آخر، فإنه يجب على الشركة فى النهاية أن تفعل ما هو ضروري لتقليل تكاليفها إلى أدنى حد. وإذا ما رضخت شركة ما لمطلب يفرض تكلفة إضافية عليها، فمن الممكن أن تنتهز شركة منافسة ليست طرفًا من أطراف الاتفاق الفرصة لتتقدم لملء الثغرة الناتجة. وحتى إذا شعرت وال - مارت فى نهاية المطاف بأنها مجبرة على رفع الأجور وتوفير تغطية تأمين صحى أوسع نطاقا - وبالتالي رفع أسعارها لتغطية التكاليف الإضافية - فإن تاجر تجزئة كبيرًا آخر يمكن أن يسد الفجوة عن طريق دفع أجور أدنى وتقديم مزايا صحية أقل وبذلك يعرض أسعارًا أقل من أسعار وال - مارت.

في أواخر التسعينيات، كانت شركة نايك محور تركيز كثير من الجماعات الغاضبة من معاملتها للعمال الأجانب فى البلدان الفقيرة الذين كانوا يخيطون أحذيتها وملابسها. بل إن المسلسل الكاريكاتيري دوونزبيري Doonesbury لجاري ترودو Garry Trudeau خصص أسبوعًا كاملاً للهجوم على الشركة. وقامت شركة نايك فى النهاية بإنشاء نظام لمراقبة مقاولي الباطن الأجانب المتعاقدين معها - أقدمت على المديرين الفاسدين، واستبدال أنواع الصمغ المسرطنة بأخري قابلة للذوبان فى الماء، والسماح لبعض المصانع بالانضمام إلى النقابات العمالية. ولكن بحلول منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، أصبحت نايك تتنافس مع شركات أخري- مثل نيو بالانس New Balance - لم يوجد لديها مثل هذه الأنظمة. وعندئذ وجهت الجماعات أسلحتها نحو نيو بالانس، متهمةً إياها فى يناير 2006 باجبار عمالها فى المصانع الصينية على العمل طوال الليل بأجور زهيدة وفي ظروف غير آمنة[32]. إن نيو بالانس قد تصحح أساليبها فى نهاية المطاف. ولكن ما الذي سيمنع أديداس Adidas وإيرووك Airwalk ومئات الشركة الأخري حينئذٍ من الاستفادة من هذا الموقف؟ فى ظل عدم حدوث تغيير فى قواعد الرأسمالية الطاغية، تتجه الميزة التنافسية ببساطة إلى الشركات غير "المسئولة اجتماعيًا" بعد. فلا يوجد مكان منطقى للتوقف.

وأخيرًا، لا تعتبر المؤسسات غير مؤهلة لتقرير ما يكون عملاً أو أسلوبًا فاضلاً اجتماعيًا فحسب، بل إنها في ظل الرأسمالية الطاغية كثيرًا ما لا تستطيع تقديم خدمات- تكون بحكم طبيعتها عامة. ويؤدى الضغط عليها للقيام بذلك إلى إثارة التساؤل حول ما إذا كان من الأفضل إناطة المسئوليات بالقطاع العام. لقد إتهمت الحملة الموجهة ضد وال - مارت في إعلانات على صفحات كاملة الشركة "بأن أجورها المنخفضة ومزاياها الهزيلة المقدمة لموظفيها تجبر عشرات الآلاف من العاملين على اللجوء إلى المعونة الطبية (ميديكيد Medicaid) وطوابع الطعام والإعانات السكنية. يمكنك أن تسميها "ضريبة وال - مارت". وهى تكلفك 1.5 مليار دولار من أموال الضرائب الفيدرالية كل سنة"[33]. إن المشكلة الكامنة في هذا المنطق هى أن أمريكا كانت قد قرت بالفعل توفير المعونة الطبية (ميديكيد) وطوابع الطعام والإعانات السكنية للفقراء - حتى ولو كان الفقراء يعملون أيضًا. لقد بدا أن الأمر سيكون أكثر كفاءة إذا ما تدفقت هذه المزايا بواسطة الحكومة، وقام أرباب العمل بتنبيه موظفيهم محدودي الدخل إلى أنها متاحة لهم، بدلاً من قيام القطاع الخاص بتوفيرها كشروط للعمل. وإذا كنا نرغب فى تغيير القواعد ومطالبة أرباب العمل فى القطاع الخاص بدفع أجور وتوفير مزايا صحية مرتفعة بالقدر الكافى الذي يعفى الموظفين من الاعتماد على سخاء الحكومة، فإنه ينبغى علينا السعى للقيام بذلك من خلال العملية الديمقراطية. أما معاقبة رب عمل واحد - حتى لو كان كبيرًا كوال - مارت - على اللعب وفقًا للقواعد فهى عمل ينطوي على قدر ضئيل من المنطق.

هل ينبغى تغيير القواعد حسبما ينادي منتقدو وال - مارت؟ سيكون ذلك نقاشًا سياسيًا هامًا، ولكنه لا يجري عندنا. وأنا شخصيًا أعتقد أن الحد الأدنى للأجور ينبغى رفعه إلى حوالى نصف أجر العامل العادي في الساعة. فقد كانت تلك هى النسبة فى العصر غير الذهبى تمامًا ولا تزال تبدو لى حلاً وسطًا معقولاً. لكن نقاد وال - مارت يريدون منها أيضًا أن تقدم للموظفين غطاء تأمين صحى جيد، وهذا أمر لم يعد فى رأيى مسئولية ينبغى على أرباب العمل تحملها.

أرجو الانتباه جيدًا لحظاتٍ لما أقوله، لأن هذه هى القضية التي ينبغى على الأمة أن تناقشها ولكن يحجبها التركيز على وال - مارت. لعلك تتذكر أن السبب الذي دفع أرباب العمل إلى دخول مجال توفير تأمين صحى لعمالهم فى المقام الأول، هو أنه تذكرْ ذلك، شكل من أشكال المدفوعات غير الخاضعة للضرائب. وهذا ما جعله جذابًا بالنسبة لأرباب

العمل والموظفين معًا فى العصر غير الذهبى تمامًا قبل أن ترتفع التكاليف الطبية إلى عنان السماء وتشتد المنافسة. وبرغم أن الرعاية الصحية الموفرة بواسطة أرباب العمل تضاءلت. منذ ذلك الحين، إلا أنها شكلت فى عام 2006 الثغرة الضريبية الأكبر فى النظام الضريبي الفيدرالى إجمالاً. وطبقًا لتقديرات حديثة، فإنه لو اعتبرت مزايا الرعاية الصحية دخلاً خاضعًا للضريبة، لكان على الموظفين أن يدفعوا ضرائب دخل أكثر بمقدار 126 مليار دولار مما يدفعونه الآن[34]. بعبارة أخري: تمثل الرعاية الصحية الموفرة بواسطة أرباب العمل نظامًا قائمًا وعاملاً بالفعل للتأمين الصحى تتحمله الحكومة من باب خلفي بقيمة 126 مليار دولار سنويًا.

لكنه نظام مجنون. فأنت لا تستحق الاستفادة منه عندما تكون وأسرتك فى أمس الحاجة إليه – عندما تفقد وظيفتك وينخفض دخلك. وكما رأينا، لا توجد وظيفة مضمونة فى أيامنا هذه. ما الداعى لزيادة بواعث القلق الأسري عن طريق إنهاء الأحقية فى طرق باب التأمين الصحى الحكومى الخلفى هذا حينما يخرج الموظف مطرودًا من الباب الأمامى؟ كذلك يشوه النظام سوق العمل. فهو يمنع أناسًا كثيرين من تغيير وظائفهم خشية أن يفقدوا تأمينهم الصحى، أو ألا يحصلوا على المزايا المتاحة لهم الآن. كما يشجع أرباب العمل على التلاعب بالنظام من خلال استقطاب الموظفين الشباب الأصحاء بسبب انخفاض مخاطر اعتلال الصحة لديهم بينما يرفض كبار السن الذين يحتمل أن يكون لديهم احتياجات صحية مكلفة. ويشجع النظام أرباب العمل كذلك على محاولة إدراج الموظفين المتزوجين / الموظفات المتزوجات ضمن خطة التأمين الصحية لزوجاتهم / أزواجهن لكى يتحمل رب عمل الزوجة / الزوج التكلفة.

وهو أيضًا نظام مقلوب رأسًا على عقب. فكلما انخفض أجرك، كلما قلت التغطية التي يحتمل أن تحصل عليها. وحتى إذا تم الضغط على وال – مارت لكى توفر المزيد من التأمين الصحى لموظفيها الأدنى دخلاً، فلن يغير ذلك النمط الكلى فى أنحاء أمريكا. فالعاملون فى الوظائف الأدنى أجرًا لا يحصلون عمومًا على أي تأمين صحى من أرباب عملهم. وكلما إرتفع أجرك كلما ازدادت التغطية الصحية التي تحصل عليها، ويحصل كبار المديرين التنفيذيين وعائلاتهم على خطط ذهبية تضمن تقديم أعلى مستوي للرعاية الطبية لهم عند حدوث أي مخاطرة صحية يمكن تصورها. ونتيجةً لذلك، فإن نظام الباب الخلفى

للتأمين الصحى الحكومى المطبق لدينا حاليًا بقيمة 126 مليار دولار يفيد الأفراد الأعلى دخلاً بدرجة رئيسية.

لكل هذه الأسباب، خلصت إلى ضرورة فصل التأمين الصحى عن الوظائف. وبدلاً من إدانة الشركات مثل وال - مارت لقيامها بتوفير تأمين صحي هزيل، ينبغى علينا إصدار تعليمات لجميع الشركات بالتوقف تمامًا عن توفير التأمين الصحى، وإلغاء نظام الباب الخلفى للتأمين الصحى الحكومى البالغة قيمته 126 مليار دولار سنويًا بالكامل. والأفضل استخدام النقود كدفعة مقدمة لنظام شامل ومن الممكن تحمل تكاليفه ويكون متاحًا للجميع بغض النظر عن مقدار ما يكسبونه، أو أين يعملون، أو حتى ما إذا كان لديهم وظيفة.

ولكننا لا نستطيع حتى أن نبدأ هذا النقاش طالما أن التركيز منصب على الضغط على وال - مارت لكى تقدم لموظفيها تغطية تأمين صحي أفضل، وطالما أن هذا الجهد يحدث خارج العملية الديمقراطية وبشكل منفصل عنها. ومن خلال تحويل المسألة إلى مهمة أو رسالة أخلاقية ضد وال - مارت، يصرف الناشطون الانتباه عما ينبغى أن يكون نقاشًا وطنيًا حول السياسة العامة ويحولون الأمر إلى معركة حول الصورة الذهنية للعلامة التجارية لشركة واحدة كبيرة.

- 4 -

برغم أن حروب العلاقات العامة حول فضيلة شركة معينة من الممكن أن تستخدم جميع أدوات وأساليب الحملات السياسية، إلا أن نتائجها لست سياسية بالمرة. فلا يتم انتخاب أحد أو عزله، ولا يتم وضع برامج أو برامج انتخابية، ولا يتم تغيير قوانين أو لوائح. إن القضية فى مثل هذه الحروب لا تتعلق بماهية أفضل سياسة إجمالا، بل ما إذا كانت شركة معينة فاضلة أخلاقيًا. إنها سياسة بديلة - وهي تحول هائل عن القضية الحقيقية.

لقد وصف المشاركون فى الحملة ضد وال - مارت المعركة بلغة مترفعة. فقال كارل بوب Carl Pope وهو زعيم مخضرم للحركة البيئية اشترك فى الحملة عام 2005: "هذا هجوم على نموذج لشركة. إننا لا نحاول إغلاق وال - مارت"[35]. أما أندرو جروسمان Andrew Grossman المدير التنفيذي لوال - مارت ووتش- الرقابة على وال - مارت - Wal - Mart Watch، وهو تكتل مناهض لشركة وال - مارت فقال شارحًا: "إننا نركز على وال مارت بسبب تأثيرها الضخم على مختلف أجزاء الحياة الأمريكية التي تمسَّه". وقد

سلّم جروسمان بأن وال - مارت توفر بالفعل سلعًا كثيرة بأدني سعر، ولكنه أشار إلى ذلك "يكلف المجتمع ثمنًا مرتفعًا أحيانًا". وقد كان الهدف من الحملة هو أن تكسب وال - مارت "المزيد من الأموال ولكن بطريقة مسئولة"[36]. ما الذي كان يعنيه ذلك بدقة؟ ما الذي سعى منظمو الحملة إليه بالضبط؟

لقد استخدمت الجملة الإعلانات فى وسائل الإعلام المطبوعة والمسموعة والمذاعة، وأفلام الفيديو، والكتب، ومواقع الإنترنت، والتنظيم، بل وحتي أنتجت فيلمًا. ونظم أعضاء أكبر نقابة للمعلمين فى أمريكا مقاطعة لوال - مارت وحثوا الطلاب وآباءهم على عدم شراء مستلزمات العودة للمدارس من الشركة. اتصل نظام تليفونى آلى بعشرات الآلاف من الأشخاص فى الولاية الأم لوال - مارت وهى أركنسو بحثًا عن مروجي الأخبار whistle-blowers المحتملين الذين قد يرغبون فى إطلاع الاخرين على أخبار سيئة عن شركة تجارة التجزئة. وتم توفير مجموعة أدوات إليكترونية لأي جماعة مجتمعية قد ترغب فى منع شركة وال - مارت من دخول بلدتها.

لقد أدار الحملة أشخاص لهم خبرة مباشرة بأمور السياسة الحقيقية. فقد كان بول بلانك Paul Blank - وهو أحد منظّميها - المدير السياسى لحملة هوارد دين Howard Dean الرئاسية. وساعد كريس كوفينيس، وهو منظم آخر، فى تنظيم الحملة من أجل تجنيد الجنرال ويسلى كلارك General Wesley Clark فى حملة الانتخابات الرئاسية عام 2004. وكان جيم جوردان Jim Jordan سابقًا مدير حملة جون كيري John Kerry الرئاسية عام 2004. وكان تريسى سيفل Tracy Sefl مساعد اللجنة الوطنية الديمقراطية المسئول عن توزيع التقارير الصحفية السلبية عن جورج دبليو بوش George W. Bush فى 2004.

ردًا على هذه الحملة، أنفقت وال - مارت ملايين الدولارات على حملة مضادة استهدفت تصوير الشركة على أنها صديقة للعامل، ومتمتعة بوعى بيئى، ومسئولة اجتماعيًا. وقامت بتكوين فريق من الشخصيات المختارة خاص بها من السياسيين السابقين - كان على رأسهم مايكل ديفر Michael Deaver الذي كان ذات يوم مسئولاً عن تجميل صورة الرئيس رونالد ريجان، وليسلى داتش Leslie Dach أحد المستشارين الإعلاميين للرئيس بيل كلينتون وهو من قام بتحضير آل جور للمناظرات الرئاسية فى عام 2000. كما ضم الفريق أيضًا جوناثان أداشيك Jonathan Adashek الذي أدار الاستراتيجية الوطنية لنواب البرلمان لجون كيري وديفيد وايت David White الذي ساعد فى إدارة حملة إعادة انتخاب

المرشحة الجمهورية عن ولاية كونيكتيكات نانسي جونسون Nancy Johnson عام 1998. وتولى تقديم النصح والمشورة للمجموعة تيري نلسون Terry Nelson الذي كان المدير السياسى القومى لحملة جورج بوش الانتخابية عام 2004.

أذاعت الحملة إعلانات تجارية ظهر فيها موظفون سود ولاتينيون وموظفات وهم يمتدحون باسراف مزاياهم الوظيفية وفرصهم المهنية. نشرت إعلانات باللغات الآسيوية استهدفت المتسوقين الآسيويين وأخري موجهة لذوي الأصول اللاتينية، وإعلانات على صفحات كاملة فى أكثر من مائة صحيفة منتشرة وإعلانات كبيرة فى نخبة مختارة من وسائل الاعلام اتهمت فيها ناقديها بتشويه صورتها. وقد نقلت مجلة نيويورك ريفيو أوف بوكس عن هـ. لى سكوت الإبن فى إعلان نشرته على صفحتين متقابلتين قوله "عندما يحرف النقاد الحقائق لخدمة مصالحهم المالية والمحتملة، يكون من واجبنا أن نتكلم". كما نشرت وال - مارت أيضًا إعلانات تشابهت بصورة لافتة للنظر مع رسالة "مكان يسمى الأمل" لبيل كلينتون أثناء حملة الانتخابات الرئاسية فى 1992. وتبدأ الإعلانات بصورة منزلية حميمة لأول متجر لسام والتون Sam Walton الذي كانت تباع البضائع فيه بخمسة دولارات وعشر سنتات. ثم سُمع صوت المعلق الجهوري وهو يقول: "لقد بدأ كل شيء بحلم كبير فى بلدة صغيرة .. حلم سام والتون".

حسبما جاء فى وصف صحيفة نيويورك تايمز، كانت "غرفة حرب" وال - مارت تجتمع فى الساعة السابعة صباحًا ثم تفحص المقالات الاخبارية والنصوص التليفزيونية التي يرد بها ذكر الشركة، وعندما تجد أي نقد تتصل فورًا بالصحفيين تليفونيًا وتسجل تعليقات على الويب وتصدر نشرات صحفية ترد فيها على النقد. بل إنها قامت أيضًا بانتاج فيلم قصير ردًا على الفيلم المناهض لوال - مارت. وهى تغذي مؤلفى المدونات بالنشرات الصحفية وتقترح موضوعات لتسجيل آراءٍ وتعليقات عليها على الإنترنت. كما نظمت ومولت مجموعة كانت تسمى العائلات العاملة من أجل وال - مارت، وجندت موردي وال - مارت للانضمام للحملة المضادة.

بل إن فريق وال - مارت يميز حملته المضادة باستخدام تعبيرات تطبق عادة فى المعارك السياسية، فقد وصفوها بـ"المرشحة وال - مارت". ويقول روبرت ماك آدام Robert McAdam ، المخطط الاستراتيجي السياسى السابق بمعهد التبغ الذي تم استقدامه لإدارة الاتصالات الخاصة بالمؤسسة: إن وال - مارت تستهدف "الناخبين المتأرجحين - المتسهلكين الذين

لم يغضبوا على وال - مارت. وهو يصف الأشخاص الذين شاهدوا الفيلم المُعادي لوال - مارت بأنهم" مؤمنون صادقون بوجهة نظرهم" ربما يكونوا قد حسموا أمرهم بالفعل." إن لديهم قاعدتهم. ولنا قاعدتنا. ولكن توجد جماعة في الوسط نحتاج جميعًا في حقيقة الأمر لمخاطبتها"[37].

هل حدث لوال - مارت، نتيجةً لذلك كله، أن ولدت من جديد كشركة مسئولة اجتماعيًا؟ في أعقاب الدمار الذي أحدثه إعصار كاترينا مباشرةً، تعهدت وال - مارت بتقديم مبلغ 15 مليون دولار نقدًا لصندوق بوش - كلينتون لإزالة آثار إعصار كاترينا، كما تبرعت بمليون دولار نقدًا لكلٍ من جيش الخلاص والصليب الأحمر الأمريكي. وفي غضون أيام قلائل، كانت الشركة تقدم لأيٍّ من موظفيها الذين شردتهم الفيضانات معونة عاجلة قد تصل إلى 1000 دولار - أي حوالى أجور ثلاثة أسابيع معفاة من الضرائب - وتضمن أن توفر وظائف بديلة لهم في أيٍ من متاجر وال - مارت المنتشرة في البلاد. وقامت الشركة بشحن حمولة أكثر من مائة شاحنة من البضائع إلى مراكز الإخلاء؛ وقدمت لسكان المناطق المتضررة إمدادات عاجلة مجانية عبارة عن الأدوية التي يصفها الأطباء؛ وتبرعت بما لا يقل عن إثنى عشر من مبانيها لاستخدامها كملاجئ، وبنوك للطعام، ومراكز لقيادة الشرطة[38].

كذلك قررت الشركة أن تكون - أو تبدو - رب عمل ومواطنًا أفضل في المجتمعات المحلية التي تزاول بها أعمالها. فقامت بانشاء مكتب للتنوع ووسعت نطاق التأمين الصحى ليشمل أبناء العاملين لبعض الوقت. كما أعلنت عن خطة لمساعدة منشآت الأعمال المحلية القريبة من متاجرها الحضرية المقترحة. كما أصبحت - أو بدا أنها أصبحت - ناشطة متفانية في حماية البيئة. فأطلقت برنامجًا لتدوير أغلفة السلع، وحقائب التسوق، وغير ذلك من الأشياء البلاستيكية التي يرسلها المستهلكون في العادة إلى مدافن القمامة؛ وبدأت في إختبار استخدام الأشجار والحشائش في ساحات إنتظار السيارات لامتصاص انبعاثات ثاني اكسيد الكربون والمياه الملوثة؛ وألزمت نفسها باستخدام طاقة الرياح والطاقة الشمسية في توليد الكهرباء، واستخدام المصابيح الكهربائية الموفرة للطاقة، واستخدام المواد المدورة في صنع أرصفتها الخارجية. وأعلن سكوت رئيس الشركة التنفيذي في 2006 أن الشركة ستعتمد بنسبة 100٪ على مصادر طاقة متجددة "تحقق الاستدامة لمواردنا وبيئتنا"[39].

إن كل هذه الجهود جديرة بالثناء والاشادة، ولكن حتى عند جمعها معًا، لا تزال تكاليفها تشكل كسرًا ضئيلاً من إيرادات وال - مارت السنوية. وجاء بعضها - مثل التزام الشركة الجديدة باستخدام الطاقة المتجددة - بدون جدول زمنى، بل إن سكوت يعترف حتى بأنه "غير متأكد من كيفية تحقيقها"[40]. ويبقى من غير الواضح إلى أي مدي ستواصل الشركة السعى لأن تكون "مسئولة اجتماعيًا" عندما يزول الضغط الواقع عليها وتنتهي الحملة المناهضة لوال - مارت - حيث، من المفترض، أنها ستنتهى يومًا ما. لست فى حاجة لأن تكون شخصًا ساخرًا لكى تعتقد أن وال - مارت تفعل أقل ما يجب عليها أن تفعله - إنفاق الحد الأدنى المطلوب - لمواجهة الآثار السلبية للمعسكر المعادي لوال - مارت. وهذا ما نتوقعه فى ظل الرأسمالية الطاغية. فلا توجد طريقة يمكن بها معرفة ما إذا كانت دراسة تالية لشركة ماكينزي قد أخبرت وال - مارت بأن عملاءها قد عادوا لها الآن وأنها فعلت ما يكفى تقريبًا، أن أن 2 أو 3 ٪ من عملائها لا يزالون نافرين منها وأن سمعتها لا تزال بحاجة إلى بعض الصقل والتلميع. ولكن يمكن المراهنة بأمان على أن وال - مارت تراقب باستمرار استطلاعات الرأي، وتقيس إستجابتها فى ضوئها.

تذكر أيضًا أن وال - مارت شركة غير عادية. فهى مؤسسة ضخمة، موجودة فى كل زمان ومكان ومسلطة عليها الأضواء بصورة شديدة - أكبر رب عمل فى أمريكا وواحدة من أكبر الشركات فى العالم - الأمر الذي يجعلها عرضة لتكتيكات نقادها السياسية بصورة جوهرية. وبقدر ما تم الضغط على الشركة لكى تكون أكثر فضيلةً واستقامةً، يبدو من المشكوك فيه أن تكتيكات تحقيق هذه النتيجة قابلة للنقل لمعظم الشركات الأخري.

إن حقيقة أن المؤسسة الحديثة يمكنها، عن طريق إنفاق النقود، أن تخرج نفسها من معظم مشكلات العلاقات العامة، توحي بأن الحملات الهادفة لإظهار الشركات على أنها "مسئولة اجتماعيًا" بدرجة أكبر، من المستبعد أن ترسى معايير جديدة لسلوك المؤسسات. وهذا صحيح حتى إذا كان المعيار الذي تسعى له مصاغًا بصورة دقيقة، وحتى إذا لم يبادر المنافسون إلى سد أي فجوة قد تظهر بتقديم منتجات أو خدمات ذات تكاليف أقل. إن التقنيات السياسية يمكن أن تستخدم من قبل كلا الجانبين، بل إنه من الممكن لبعض المرشحين لشغل منصب عام أن ينتقدوا شركةً ما بسبب أساليبها غير المسئولة. ولكن فى مثل هذه المنافسات، لا تُشاهَد السياسة الحقيقية - مادة الصراع والنقاش الديمقراطى - فى أي مكان.

- 5 -

إن الشغف الذي احتضنت به المؤسسات نفسُها المسئولية الاجتماعية يمكن أن تبلِّد إحساس الجمهور بوجود قضايا عسيرة تستحق الانتباه العام. ومن الممكن أن يحجب العرض المشرق للمؤسسة الخيِّرة المشاكل التي ينبغي أن تصارعها، وسوف تصارعها، الديمقراطية إذا فهم الجمهور أبعادها الحقيقية. ونظرًا لأن آماد الانتباه العام قصيرة، فإن مثل هذه العروض المؤقتة يمكن أن تحول دون إيجاد حلول دائمة.

في ضوء الأصوات الغاضبة الهادرة الصادرة عن اللجنة الفيدرالية للاتصالات ومن المشرعين المحافظين القلقين بشأن كم الجنس والعنف الذي تضُخُّه شركات الكابل التليفزيونى للمشتركين فى خدماتها، أعلنت شركات تشغيل نظام الكابل التليفزيونى فى 2006 عن خطط لتقديم حزم من القنوات صديقة الأسرة لكى يتسنى للآباء حماية أبنائهم. قال السيناتور تيد ستيفنس Ted Stevens (عضو مجلس الشيوخ الجمهوري عن ولاية ألاسكا) رئيس لجنة التجارة بمجلس الشيوخ بعد أن تم تطمينه بخصوص خطط شركات الكابل التليفزيونى: "لا توجد حاجة لسن قانون الآن. يجب أن نمنح هذه المبادرة فرصةً لكى تنجح"[41]. لكن شركات الكابل التليفزيونى كانت قد قطعت على نفسها وعودًا مماثلة لم تف بها أبدًا. وأغلب الظن أنها ستواصل ضَخَّ الجنس والعنف إلى أن يوقفها الكونجرس أو لجنة الاتصالات الفيدرالية، ذلك لأن الجنس والعنف يدران نقودًا.

ومنذ فترة ليست بعيدة، أعلنت شركة كرافت فوودز Kraft Foods عن اعتزامها التوقف عن الإعلان عن منتجات معينة للأطفال دون سن الثانية عشرة. وقد تمت الإشادة بالأنباء باعتبارها مثالاً مشرفًا للمسئولية الاجتماعية للشركات. ولكنها لم تكن كذلك. فقد خلصت دراسة حكومية نشرت قبل إعلان كرافت عن خطوتها هذه إلى أن الإعلانات الموجهة إلى الأطفال تساهم فى إصابة الأطفال بالبدانة واقترح مشروعا قانون مقدمان إلى الكونجرس إخضاع مثل هذه الإعلانات للتنظيم. وكان الهدف من مبادرةٍ كرافت استباق هذين المشروعين والمحافظة على درجة من حرية التصرف والاختيار تمكِّنها من تقرير ما تعلن عنه للأطفال وكيف. قال مايكل ماد Michael Mudd المهندس التنفيذي لاستراتيجية البدانة فى شركة كرافت: "لو أمكن لصناعة التبغ أن تعيد عقارب الزمن إلى الوراء عشرين أو ثلاثين سنة، وتصلح أسلوبها التسويقى، وتنزع أسلحة منتقديها، وتضحى بمليوني دولار من أرباحها، وهى عالمة بما تعلمه اليوم، ألا تعتقد أنها أنها كانت ستقبل تلك الصفقة

بحماس؟ إن تلك الصفقة مطروحة أمامنا اليوم"[42]. ومع تصاعد الضغط الشعبى المطالب بسن قوانين تحظر الإعلان عن الأطعمة الرديئة معدومة القيمة الغذائية الموجه للأطفال، تلت إعلان كرافت تعهداتٌ من جنرال ميلز وماكدونالدز وكوكا - كولا بتخصيص ما لا يقل عن نصف إعلاناتها الموجهة للأطفال لرسائل تشجع "أساليب الحياة الصحية"[43]. لكن الشركات كانت غامضة فيما يتعلق بتعريفها لأساليب الحياة الصحية، أو ما يمكن أن تحدثه مثل الإعلانات من تأثير بالمقارنة بأساليب الحياة المفترض أنها غير صحية التي ستروج لها بالنصف الآخر من ميزانياتها الإعلانية.

وبالمثل قامت نيوزكوربوريشن News Corporation مؤخرًا بإطلاق حملة إعلانية تكلفت عدة ملايين من الدولارات للترويج لارشادات سلامة إليكترونية تحذر الفتيات المراهقات من الرجال الذين يلتقين بهم على الإنترنت. هل هذه حالة مسئولية اجتماعية؟ لا أعتقد ذلك. فقد كان العديد من المدعين العموميين بالولايات قد هددوا برفع دعوي قضائية ضد الموقع الاليكرونى لنيوزكوربوريشن واسمه ماي سبيس My Space لإجبارها على جعل الموقع أكثر أمانًا عن طريق تزويد الآباء ببرمجيات مجانية لمنع الدخول إلى الموقع من الحاسبات الآلية المنزلية. لكن هذه التدابير من شأنها أن تضر الأعمال. ولذا فقد قامت نيوز كوربوريشن بتدشين حملتها "المسئولة" لاستباق الجهد وإحباطه[44].

إن االعروض الدالة على فضيلة المؤسسات يمكن أن توهم الجمهور بأن شركة ما يمكن الوثوق فى أنها تفعل ما فى صالح المجتمع حتى إذا كان ذلك مكلفًا بالنسبة للعملاء أو حملة الأسهم. ففى عام 2002، اختصرت شركة بريتيش بتروليام British Petroleum إسمها بي بي B P وبدأت فى الترويج لنفسها كشركة بترول صديقة للبيئة ذات رؤية "تتجاوز حدود البترول" وتضمَّن الخلايا الشمسية وطاقة الرياح فى أعمالها. وفي حملة إعلانية تكلفت 200 مليون دولار ونظمتها شركة الإعلانات أولجيفلى وماثر Olgivly & Mather، غيرت الشركة شعار علامتها التجارية كمؤسسة من درع إلى أشعة شمس ذات ألوان مستوحاه من الطبيعة بدرجة أكبر وهى الأخضر والأصفر والأبيض. وأصدر الرئيس التنفيذي للشركة اللورد جون براون Lord John Browne تحزيرات من ظاهرة الاحتباس الحراري وقال إن الشركة مسئولة اجتماعيًا عن القيام بعمل حيالها[45].

ولكن على الرغم من صورتها الجديدة، لا تزال شركة بى بي واحدًا من أكبر منتجى البترول الخام على كوكب الأرض. وبرغم قيامها بالزام نفسها بتخصيص 8 مليارات دولار لأنواع الوقود البديلة على مدي عشر سنوات، أو ما يقارب 800 مليون دولار سنويًا، إلا أن هذا المبلغ شديد الضآلة بالمقارنة بأرباح بى بى السنوية من البترول والتي تربو على 20 مليار دولار ونفقاتها الرأسمالية السنوية فى السنوات الأخيرة وقدرها أكثر من 14 مليار دولار[46]. وبحلول عام 2006، مع تحليق سعر برميل البترول إلى أعلي من 70 دولارًا وتحقيق بى بى أرباحًا قياسية، كان من المفترض بالنسبة لشركة ألزمت نفسها بالتحرك إلى "ما بعد البترول" أن تستثمر المزيد فى مصادر الطاقة غير الأحفورية. لكن مستثمري بى بي لم يكونوا مهتمين بأن يكونوا مسئولين اجتماعيًا. لقد كانوا يريدون تعظيم عوائدهم - وكانت العوائد من أنواع الوقود اللاأحفوري - فى أحسن الأحوال - لا تزال على بعد سنوات كثيرة فى حين كانت العوائد من أنواع الوقود الأحفوري كبيرة وفورية. وفي صيف عام 2006، أقر الكونجرس مشروع قانون حول الطاقة قاصر من الناحية المالية بصورة واضحة فيما يتعلق بمصادر الطاقة الجديدة غير المعتمدة على الوقود الأحفوري، فى حين خصص إعتمادات سخية لشركات البترول لمساعدتها على مواصلة أعمال التنقيب عن البترول وتطويرها. ويبدو من المعقول والمقبول ظاهريًا أن جهد شركة بى بى الإعلانى والتسويقى عزز إدراك الجمهور بأن القطاع الخاص كان يؤدي واجبه بالفعل.

في هذه الاثناء، لم تكن شركة بى بى تدير نفسها وهي واضعةً الناس نصب عينيها. ففى مارس 2005، أدي تآكل أنابيبها ومعداتها فى المنحدر الشمالى بآلاسكا إلى تسرب 270 ألف جالون من البترول مشكلةً أكبر بقعة بترول فى تاريخ تلك المنطقة الهشة. وقال النقاد إن بى بى لم تكن تنفق أموالاً كافية لتحاشى حدوث مثل هذا التسرب. وفي 2006 فقط، بعد أن أجبرتها الحكومة الأمريكية على فحص ومعاينة جميع أنابيبها بواسطة جهاز آلى تم إدخاله فى الأنابيب، عثرت الشركة بالفعل على قدر إضافى كبير من التآكل والتسريب لدرجة اضطرت معها لإغلاق خط تغذية طوله 16 ميلاً موصل إلى خط الأنابيب الممتد عبر آلاسكا (ترانس آلاسكا) Trans-Alaska Pipeline. وعلي الرغم من الجهود الحثيثة التي بذلها مناورو الأروقة والمحامون لصالح شركة بى بى فى واشنطن، إلا أنها خضعت للتحقيق بعد وقوع انفجار فى منشأتها بمدينة تكساس، أودي بحياة 15 عاملاً وأدي إلى قيام الأجهزة التنظيمية المعنية بالسلامة بتغريمها مبلغ 21.3 مليون دولار. وقد أرجعت لجنة فيدرالية للسلامة أسباب الانفجار إلى قيام الشركة بتخفيض تكاليف الصيانة والسلامة[47].

واتهم ممثلو الأجهزة التنظيمية فى لجنة المتاجرة فى العقود الآجلة السلعية شركة بى بى بالتلاعب بسعر البروبين عن طريق وضع السوق فى مأزق حرج من خلال مركزها السيطر - ومن ثم رفع تكاليف التدفئة بالنسبة لملايين الأسر عند بلوغ الطلب الذروة فى فصل الشتاء[48]. كما خضعت الشركة للتحقيق أيضًا من قبل وكالة حماية البيئة لارتكابها مخالفات لقواعد تلوث الهواء، ومن قبل وزارة العمل بسبب ممارسات العمل غير الآمنة، ومن قبل مجلس تحقيقات السلامة والأخطار الكيميائية بسبب ممارسات عملها غير الآمنة. ربما كانت جميع حالات الاقدام على ارتكاب هذه الأفعال الناتجة عن سوء التنفيذ أو عن الإهمال ستخرج إلى النور على أية حال، لكن من الممكن القول أن نجاح بى بى الإعلانى والتسويقى فى تصوير نفسها على أنها مسئولة اجتماعيًا قد أخمد الغضب الشعبى ولطف أي مطالبة بإصلاح أكثر شمولاً.

إن عروض الفضيلة والاستقامة عند المؤسسات يمكن أيضًا أن تحجب ظروفًا كانت ستتولد، لولاها، ضغوط سياسية من أجل الإصلاح. تذكر الدفقة المفاجئة فى الاهتمام الإعلامى الموجَّه إلى مخالفات المصانع التي كانت تستخدم عمالها بأجور زهيدة جدًا فى ظروف لايكاد يطيقها الجسم البشري أثناء فترة منتصف التسعينيات. لقد تحاشى صانعو الملابس وكبار تجار التجزئة صدور أي قوانين أو لوائح جديدة من خلال الوعد بتصحيح أفعالهم طواعيةً. وقاموا بوضع قواعد للسلوك وبدأوا فى مراقبة مصانعهم بالخارج، لا سيما فى الصين حيث كان يوجد معظمها. ولكن طبقًا لتحقيق صحفى عن وثائق الصناعة الداخلية نشرته مجلة بيزنيس ويك فى أواخرعام 2006، يجري الاخلال بالقواعد على نطاق واسع، حيث يحتفظ الكثير من المصانع الصينية بمجموعتين من الدفاتر لخداع المدققين (مراجعى الحسابات) ويوزع على الموظفين نصوصًا مكتوبة لما يجب أن يقولوه فى حال إخضاعهم للاستجواب. وقد شكا مديرو المصانع فى الصين فى المقابلات التي أجريت معهم من أن الضغط الذي تمارسه الشركات الأمريكية من أجل تخفيض الأسعار يخلق حافزًا قويًا على الغش. ومع ذلك تواصل الشركات الأمريكية الاشادة بالقواعد باعتبارها دليلاً على مسئوليتها الاجتماعية. وطبقًا لمجلة بيزنيس ويك، فإن القواعد "تلعب دورًا هامًا فى المحافظة على الدعم السياسى فى الولايات المتحدة للروابط التجارية المتنامية مع الصين"[49].

إن استباق السياسة كثيرًا ما ينجح لأن ذاكرة عامة الناس – الأمد الذي يستغرقه انتباه الإعلام – قصيران بصورة واضحة كما سبق أن ذكرت. فعامة الناس يسامحون لأنهم ينسون بسهولة. بل يمكن حتى إقناعهم من خلال حملة إعلامية بارعة بأن شركة كانت يومًا ما مثار استياء واستهجان بسبب عدم مراعاتها للصالح العام تحققه الآن بصورة بطولية. فقد تمت الإشادة مؤخرًا بشركة جنرال إليكتريك بوصفها قائدة بيئية بسبب قيودها المفروضة ذاتيًا على غازات الدفئية. ولكن يبدو أن عامة الناس – والاعلام – نسوا دور جنرال إليكتريك في تلويث نهر هدسون وروافده بمادة البايفنيل متعدد الكلور ومعركة الشركة الشرسة مع الأجهزة التنظيمية الفيدرالية ضد مسألة قيامها باصلاح ما أفسدته ومثابرتها على ممارسة مناورات الأروقة أو الكواليس للحيلولة دون صدور لوائح تجبرها على تحمل قسم أكبر من التكاليف[50].

لم تقم الحكومة الأمريكية بزيادة المعدلات القياسية للاقتصاد فى وقود السيارات منذ عدة عقود، أو تتخذ أية خطوات لزيادة ضرائب البنزين لتعكس بصورة أفضل التكلفة الاجتماعية الحقيقية للبترول. ويعود السبب فى ذلك جزئيًا إلى أنه فى كل مرة يظهر عامة الناس أي اهتمام عريض بالسيارات الأكثر كفاءة فى استهلاك الوقود، تعلن شركات صناعة السيارات الرئيسية عن مولدها من جديد كمدافعين عن البيئة وتلزم نفسها بكفاءة الوقود – إلى أن يضعف اهتمام عامة الناس. ففى عام 2000، كانت فورد أكبر شركة منتجة لسيارات الدفع الرباعي (SUVs) والشاحنات الخفيفة فى أمريكا الشمالية، وكانت هذه المركبات ضمن الأسوأ سمعةً فى الأمة لاستهلاكها الشره للبنزين (عندما رعى نادي سييرا مسابقة لاعطاء اسم شعار إعلانى لأحدث سيارة دفع رباعى من إنتاج فورد كانت تستهلك جالونًا واحدًا من البنزين لكل 12 ميلاً تقطعـها، كان الاســم الفائز هو "ذا فورد فالديز– هل قدت ناقلة بترول مؤخرًا؟"[51]. ولكن فى تلك السنة استبقت فورد بصورة فعالة الضغط السياسى لإجبارها وسائر شركات صناعة السيارات الأخري على فعل المزيد عن طريق الوعد بزيادة الوفر فى استهلاك وقود سياراتها ذات الدفع الرباعى بنسبة 25٪ طواعيةً. وبعد مرور عامين، عندما بدأت أرباح فورد تنخفض وكان المستهلكون لا يزالون راغبين فى اقتناء هذا النوع من السيارات التي كانت تدر أرباحًا مرتفعة على الشركة، نكثت فورد بوعدها. بل إنها ذهبت إلى حد المبادرة بمناورات أروقة مكثفة وببذل جهد إعلانى نجح فى النهاية فى إحباط اقتراح من مجلس الشيوخ برفع المعدلات القياسية للاقتصاد فى الوقود[52]. وفي عام 2005 ، عندما ارتفعت أسعار البترول بصورة حادة وبدأ اهتمام المستهلكين بسيارات

الدفع الرباعي والشاحنات المستهلكة للبنزين بشراهة يضعف، أعلنت فورد وسط ضجة إعلامية عن اهتمامها المكتشف حديثًا بكفاية الوقود. وتعهدت بأن تقوم طواعية بزيادة إنتاج المركبات المهجنة بمقدار عشرة أضعاف بحلول عام 2010.

إن شركتي ستاربكس وبين آند جيريز مشهورتان باخلاصهما لمبدأ المسئولية الاجتماعية - كما ذكرت من قبل - ولكن حتى هذه النماذج المثالية لفضيلة المؤسسات ربما تكون قد طمأنت عامة الناس أكثر مما ينبغي. فمنذ أن سعى رئيس مجلس إدارة ستاربكس هوارد شولتز Howard Schultz أول مرة لتحويل شركة بذور البن إلى مواطن مؤسسي كريم وعطوف وودود، لم تفوت الشركة أي فرصة للإعلان عن "مبادئها الهادية" - مثل "توفير بيئة عمل رائعة". ومع ذلك فسجل توظيف ستاربكس لا يخلو من بعض البقع الكبيرة. ففي أواخر 2005، أصدر المجلس الوطني للعلاقات العمالية - الذي تجدر الإشارة إلى أن أعضاءً معينين (غير منتخبين) جمهوريين يسيطرون عليه - شكوي زاعمًا أن ستاربكس حاولت منع العمال في العديد من متاجرها من المشاركة في أنشطة نقابية وأقدمت على فصل عامل واحد على الأقل قام "بدعم ومساعدة" النقابة[53]. إن النغمات الاسترضائية بصورة لا نهائية والموحية بأن ستاربكس كريمة وعطوفة وودودة تخفي وراءها شركة عنيدة وصعبة المراس عندما يتعلق الأمر بضبط التكاليف والسيطرة عليها - مثلما يجب أن تكون في ظل الرأسمالية الطاغية. لكن حملة العلاقات العامة التطمينية من الممكن أيضًا أن تتسبب في إنحراف مسار ما يمكن أن يكون مناقشات عامة هامة حول ما إذا كان العمال ينبغي أن يكونوا أكثر حريةً في ممارسة الأنشطة النقابية والانضمام للنقابات العمالية، لا سيما العمال في قطاعات الاقتصاد المحمية من المنافسة الدولية.

تركز شركة بين أند جيريز لصناعة الآيس كريم بصورة كبيرة على جهودها في سبيل إنقاذ الغابات الممطرة الاستوائية. ويبدو أن الحملة تساعد في بيع الآيس كريم لأنها تعزز صورة شركة بين آند جيريز كشركة محبَّبة. إلا أن العنصر الغائب بوضوح في حملة بين آند جيريز التسويقية هو أي جهد لتحذير عامة الناس من أخطار تناول الآيس الكريم الفاخر ذي المذاق والمحتوي القشدي الزائد، وتحديدًا من النوع الذى تقدمه بين آند جيريز. لا شك أن حماية الأمازون هدف يستحق العناء المبذول في سبيله لكن حماية الناس من البدانة والإصابة بمرض السكر هدف لا يقل عنه أهمية. وبطبيعة الحال فإن بين آند جيريز ليست مسئولة أخلاقيًا أو قانونيًا عن تقديم منتج صحي بدرجة أكبر. فبمقتضى الرأسمالية الطاغية،

سوف تفعل الشركة كل ما هو ضروري لجذب الزبائن وإرضاء المستثمرين. وتكمن المشكلة فى أنه قد يكون من الممكن هدهدة الناس بدهاء بواسطة التسويق الموفق حول المحافظة على صحة الكوكب ليؤمنوا بأنه بوسعهم الثقة فى أن الشركة تحافظ على صحتهم أيضًا. وعلي غرار إستراتيجية شركة كرافت فوودز، فإن هذه الاستراتيجية هي الأخري تصرف الناس عن الضغط على إدارة الأغذية والأدوية من أجل اتخاذ إجراءات مثل حظر الإعلان عن الأطعمة المشبعة بالدهون والسكر الموجهة للأطفال.

- 6 -

في السنوات الأخيرة، أصبح من عادة السياسيين أن يشجبوا علنًا الشركات التي تصرفت بصورة سيئة على نحو ما. ويَمْثُل المسئولون التنفيذيون المخطئون بصورة نمطية أمام لجان الكونجرس حيث يقوم أعضاء الكونجرس بتوبيخهم وتعنيفهم بقسوة. ولكن يصدر عدد قليل من القوانين والتشريعات لإجبار الشركات على السلوك بطريقة مختلفة فى المستقبل.

إن فكرة أن مثل هذه التوبيخات العلنية والدعاية السلبية المؤقتة المصاحبة لها سوف تغير من ممارسات الشركة إنما هو انحراف آخر عن مهمة وضع القواعد لإيجاد توازن بين مصالح المستهلكين والمستثمرين والمصالح الأكبر لعامة الناس. كما أنها تسمح أيضًا، وبصورة ملائمة، لرجال السياسة بالحفاظ على علاقات جيدة مع نفس الشركات والصناعات - من خلال جمع التبرعات من أجل الحملات، والتمتع بلعب جولات جولف مع المديرين التنفيذيين، والاستعانة بمناوري الأروقة العاملين لحساب هذه الشركات لأداء خدمات متنوعة لهم - فى الوقت الذي يظهرون فيه للناس أنهم "قساة" على المخطئين. هنا من جديد، يتوهم عامة الناس أن الديمقراطية تعمل بنجاح فى حين أن كل ما يعمل بنجاح فى الحقيقة هو العلاقات العامة.

عندما ارتفعت أسعار البترول ارتفاعًا شديدًا فى 2005 وأوائل 2006 ، جنت شركات البترول أرباحًا طائلة، بينما اضطر ملايين الأمريكيين لدفع نقود أكثر لتزويد سياراتهم بالوقود وتدفئة منازلهم. ودفع ذلك إلى توجيه دعوات للكونجرس بسن "ضريبة أرباح مفاجئة" على شركات البترول، ولكن لم يحدث ثمة نقاش. وبدلاً من ذلك، قام الكونجرس ببساطة بتوبيخ المسئولين التنفيذيين بشركات البترول وتعنيف الشركات علنًا.

وحينما اقتربت أسعار البترول والأرباح من مستويات قياسية قام السيناتور شاك جراسلى Chuck Grassley عضو مجلس الشيوخ الجمهوري عن ولاية أيوا ورئيس اللجنة المالية بمجلس الشيوخ بإصدار رسالة علنية أنب فيها صناعة البترول والغاز الطبيعي تأنيبًا قاسيًا وأصدر تعليمات لشركاتها بتقديم تبرعات خيرية - ٪10 من أرباح ربع السنة ذاك - لمساعدة الفقراء على تسديد فواتير التدفئة المستحقة عليهم فى ذلك الشتاء. قال جراسلى : "تقع على عاتقكم مسئولية مساعدة الأمريكيين الأقل حَظًا على التغلب على التكلفة المرتفعة للوقود المستخدم فى التدفئة"[54].

تصدر توبيخ جراسلى العناوين الرئيسية للصحف ولكن من الواضح أنه لم يحدث تأثيرًا. فلماذا تتبرع شركات البترول بأرباحها طواعية؟ وقد تمثلت التأثيرات العملية الوحيدة للتوبيخ العلنى فى جعل جراسلى وزملائة يبدون عطوفين، وفي طمأنة شريحة من المواطنين إلى أن الكونجرس "يفعل شيئًا" بشأن أسعار وأرباح البترول القياسية. ولكن لأن تحركات جراسلى صرفت الانتباه عن إجراء أي نقاش حقيقى حول فرض ضريبة على أرباح الشركات التي هبطت عليها فجأة، لم يحظ عامة الناس بأي فرصة لتقرير ما إذا كان استخدام الإيرادات الناجمة لمساعدة مستهلكى البترول محدودي الدخل يستحق مخاطرة أن تقوم شركات البترول - بعد إجبارها على تقيؤ جزء من أرباحها - بأعمال تنقيب وتطوير أقل، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار فى المستقبل.

حينما أدي إهمال شركة بى بى فى منحدر الشمال إلى الإغلاق المؤقت لأكبر حقل بترول للأمة فى أغسطس 2006، طالب الكونجرس المديرين التنفيذيين بهذه الشركة بالخضوع للمساءلة شخصيًا. وفي جلسة الاستماع التي تلت ذلك، إتهم أعضاء الكونجرس من كلا الحزبين هؤلاء المديرين التنفيذيين بالإهمال الجسيم. وشجبهم بقوة النائب الجمهوري عن ولاية تكساس ورئيس اللجنة جو بارتون Joe Barton قائلا: "إذا كانت واحدة من أنجح شركات البترول فى العالم لا تستطيع القيام بالصيانة البسيطة الأساسية اللازمة للمحافظة على تشغيل حقل خليج برودهو Prudhoe Bay بشكل آمن دون تعطل، فربما ينبغى ألا تشغل خط الأنابيب. بل إنني أكثر قلقًا بشأن ثقافة المؤسسات لشركة بى بي إذْ تبدو غير مبالية بقضايا الأمن والبيئة. ثم يأتى ذلك من شركة تفاخر فى إعلاناتها بأنها تحمى البيئة.. عار عليكم.. عار عليكم ... عار عليكم"[55]. وبعد ذلك قام أعضاء اللجنة باستجواب المديرين التنفيذيين للشركة استجوابًا قاسيًا بشأن السبب وراء إخفاق الشركة

طيلة 14 عامًا فى القيام بنوعية التفتيش والمعاينة والصيانة الداخلية لخطوط أنابيبها التي كانت تؤدي كل أسبوعين لخط أنابيب ترانس ألاسكا الذي تغذيه خطوط أنابيب بى بي. ووعد مسئولو بى بي التفيذيون فى وقار وإتزان بتوخى مزيد من الحذر فى المستقبل.

ولكن لم يركز أعضاء الكونجرس ولا المديرون التنفيذيون بشركة بريتيش بتروليام على الحقيقة الأوثق صلة بالموضوع: إن أعمال التفتيش المتكررة على خط أنابيب ترانس ألاسكا كانت مطلوبة بموجب القانون، بينما لم تكن أعمال تفتيش مماثلة مطلوبة على خطوط الأنابيب المغذية كتلك المملوكة لشركة بى بي. ولو كانت اللجنة جادة بشأن حمل بى بى على تغيير أساليبها، لطرحت قانونًا لسد هذه الثغرة. تذكر أن شركة بى بى قامت بالمعاينة الداخلية التى أدت إلى الإغلاق فقط عندما أجبرتها الحكومة على ذلك بعد حدوث بقعة البترول فى 2005. لم ينبغي على شركة بى بى اجراء أعمال تفتيش ومعاينة أكثر دقة وشمولاً طواعية فى المستقبل؟ ان اللجنة لم تقترح سن مثل هذا القانون لأن جلسات الاستماع كانت إستعراضية فقط. وكان بارتون وزملاؤه قد رعوا مشروعات قوانين كثيرة محابية لصناعة البترول ولم يكن فى نيتهم فرض أي أعباء عليها. إن توبيخ المسئولين التنفيذيين بشركة بريتيش بتروليام لكونهم غير مسئولين اجتماعيًا لم يخدم عامة الناس فى شيء.

إن المديرين التنفيذيين بالشركات ليسوا مخولين من قبل أحد - ويشمل مستهلكيهم أو مستثمريهم - بتحقيق توازن بين الأرباح والمصلحة العامة. كما أنهم لا يمتلكون أي خبرة فى إجراء مثل هذه الحسابات الأخلاقية. وهذا هو السبب فى أننا نعيش فى ديمقراطية يفترض فيها أن تمثل الحكومة الشعب فى رسم مثل هذه الخطوط.

فكر فى قرار شركة ياهو عام 2005 عندما سلّمت السلطات الصينية أسماء منشقين صينيين كانوا قد استخدموا البريد الإليكترونى لياهو، اعتقادًا منهم أن عناوين البريد الإليكترونى الخاصة بهم سوف تحمى سرية هويتهم. وقد حُكم على أحدهم - وكان صحفيًا - بالسجن عشر سنوات لقيامه باطلاع أشخاص أجانب على رسالة كانت صحيفته قد استلمتها من السلطات الصينية وحثت فيها السلطات الصحيفة على عدم المبالغة فى التأكيد على الذكري الخامسة عشر لاضطرابات ميدان تيانانمين. وحُكم على شخص آخر ساعد ياهو السلطات الصينية على تعقبه بالسجن ثماني سنوات، وعلي شخص ثالث

بالسجن أربع سنوات. ويبقى من غير الواضح عدد المنشقين الموجودين فى السجون الصينية بسبب تعاون ياهو مع السلطات الصينية.

أشعل قرار ياهو عاصفة نارية وقتية فى الولايات المتحدة. وعلل مديرو الشركة التنفيذيون تصرفها بأنه لم يكن لديها خيار سوي الامتثال للقانون الصينى إذا كانت تريد دخول السوق الصينية الضخمة والمتنامية - وقالت ياهو انها محتاجة للتواجد فى الصين لدفع الصين نحو الديمقراطية. وقال رئيس مجلس إدارة ياهو للحاضرين فى مؤتمر للويب بسان فرانسيسكو: "لطالما كان موقفى دائمًا هو أنك تكون أفضل حالاً عندما تلعب وفقًا لقواعد الحكومة وتصل إلى هناك، إن جزءًا من دورنا فى أي شكل من أشكال الإعلام هو إدخال كل ما يمكننا إدخاله فى تلك البلدان وأن تُري الناس، وتمكنهم من أن يروا على مهل الأسلوب الغربى وما هو جوهر ثقافتنا، وأن نتعلم"[56]. دور ياهو؟ إن الشركة لم تمسح أبدًا بالزيت المقدس على سفينة الثقافة الغربية ولم تكن أبدًا الحكم الذي يقرر الطريقة المثلى لتقديمها للصين. فليس ذلك من شأن أي شركة عالمية. والحقيقة أن معظم الشركات العالمية تفعل كل ما بوسعها لتحاشى الظهور بمظهر من يمثل أي ثقافة، أو جنسية، أو أيديولوجية معينة إلا إذا كان مثل هذا التمثيل يساعدها فى بيع منتجاتها.

جاءت الإدانة الأشد لعنًا لقرار ياهو من لو خياوبو Liu Xiaobo، وهو منشق صينى فى بكين كان قد قضى فترة عقوبة فى أحد السجون الصينية، فى خطاب مفتوح موجه لمؤسس ياهو جيري يانج Jerry Yang . "لا بد أن أخبرك بأن سخطى عليك وإحتقاري لك ولشركتك لا يقلان عن سخطى على النظام الشيوعى واحتقاري له"، وذلك وفقًا لنسخة مترجمة من الخطاب ظهرت على الموقع الاليكتروني لمركز الاستعلامات الصينى الذي يقع مقره فى فيرجينيا. "إن الأرباح تسبب لك تبلدًا أخلاقيًا. هل خطر على ذهنك قط أن من العار لك أن تعتبر خائنًا لعملائك؟" لم يكن لو مقتنعًا بالتبرير الذي ساقته ياهو. "إن ما قلته لتدافع به عن نفسك قد دلل على أن نجاحك وثروتك لا يمكن أن يخفيا فقرك فى كرامتك الشخصية". وثم اختتم لو خطابه بجملة مريرة: "إن مكانتك الاجتماعية المجيدة غطاء ردئ لانحطاط أخلاقك وحافظة نقودك المنتفخة مؤشر على تضاؤل مكانتك كإنسان"[57].

إن جانبى هذا النقاش الأخلاقى - ياهو ولو - يعكسان سوء فهم أساسيًا لدور المؤسسة الحديثة فى نظام ديموقراطى ما. إن ياهو ليست كيانًا أخلاقيًا، ولم يخولها أحد سلطة اجراء أي موازنة أخلاقية بين إرسال المنشقين إلى السجن وتعريض الصينيين

للثقافة والديمقراطية الأمريكيتين. و فى ظل الرأسمالية الطاغية تقع على عاتق مديري ياهو التنفيذيين مسئولية واحدة فقط - وهى كسب المال من أجل حملة أسهم الشركة ثم، - فى هذه الأثناء، إرضاء مستهلكيها. وفي الحالة التي نحن بصددها، كانت الحكومة الصينية أحد "المستهلكين" الرئيسيين لياهو، لأنها كانت البوابة المؤدية إلى جميع المستهلكين الصينيين الآخرين. وما لم يحظر القانون الأمريكى عليها القيام بذلك، فسوف تواصل ياهو فعل كل ما تطلبه منها الحكومة الصينية لأن المصالح التنافسية كبيرة للغاية والأرباح المحتملة مرتفعة بدرجة تجعل من غير المنطقى القيام بخلاف ذلك. فالصين هي ثانى أكبر سوق للإنترنت فى العالم بعد الولايات المتحدة. وفي عام 2006، كان أكثر من 100 مليون صينى قد دخلوا بالفعل إلى موقع الشركة على الإنترنت. وعلى ضوء نمو معدل استخدام الإنترنت هناك، فإنه فى غضون سنوات قليلة سيفوق عدد مستخدمي الإنترنت الصينيين عدد مستخدميها من الأمريكيين.

وجدت شركة جوجل نفسها أيضًا على مقعد ساخن عندما ابتكرت من أجل السطات الصينية نسخة خاضعة للرقابة من محرك بحثها، مستبعدة الكلمات الحارقة مثل "حقوق الإنسان" و "الديمقراطية". قال إيريك شميت Eric Schmidt الرئيس التنفيذي لشركة جوجل لمراسلى المنظمات الإخبارية الأجنبية: أعتقد أن من الغطرسة أن ندخل بلدًا بدأنا عملياتنا فيه توًا ثم نملي على هذا البلد كيف يدير نفسه"[58]. لكن قرار جوجل بالتعاون مع الصين لم يكن له علاقة بالغطرسة أو التواضع. بل كان له علاقة بالأرباح - مثل ياهو- وهكذا كان يجب أن يكون. فقبل بضعة أيام من الكشف عن تواطؤ الشركة مع السلطات الصينية، أظهرت جوجل غطرسة بطولية تجاه حكومة الولايات المتحدة، التي كانت قد طبت من جوجل معلومات عن عمليات بحث متصلة بإباحية تصوير الأطفال تجري على موقع جوجل الإليكترونى، بالإضافة إلى عينة عشوائية مؤلفة من مليون عملية بحث على الويب. وكانت الحكومة الأمريكية تحاول جمع أدلة تدعم بها مطلبها بإعادة تفعيل قانون الحماية الاليكترونية للأطفال الذي كانت المحكمة العليا قد قضت بأنه بالغ الوضوح فى مخالفته للتعديل الأول للدستور. ورفضت جوجل التعاون[59].

لم قررت جوجل التعاون مع السلطات الصينية وعدم التعاون مع السلطات الأمريكية؟ لو كانت تحاول التصرف بشكل أخلاقى حقًا لرفضت مطالب النظام الشمولى واستجابت للنظام الديموقراطى. ولكن لا علاقة للأخلاق بالأمر. فقد إعتمد الدخول إلى سوق الصين

الشاسعة على قبول الحكومة الصينية وإرتأت جوجل - مثل ياهو - أن الطريقة الوحيدة للحصول على ذلك القبول هو فعل كل ماتريده السلطات الصينية منها. ولم ترد جوجل تعريض نفسها لمخاطرة فرض حظر دخول عليها فى الوقت الذي تتمتع فيه مايكروسوفت بحرية تسويق محرك البحث الخاص بها فى الصين. وعلي النقيض من ذلك، لا يعتمد الوصول إلى المستهلكين الأمريكيين على قبول وموافقة الحكومة الأمريكية. إذ تستطيع جوجل بيع محرك بحثها للأمريكيين بغض النظر عما إذا كانت تمتثل لطلب حكومى كانت - فى هذه الحالة - مستعدة لمحاربته فى المحاكم. والحقيقة أن رفض جوجل الاستجابة لطلب الحكومة الأمريكية كان منطقيًا من الناحية التجارية لأنه حمي خصوصية مستهلكى جوجل الأمريكيين - الذين كانوا سيغضبون لو قدمت جوجل معلومات عنهم للحكومة الأمريكية. والفرق بالطبع هو أن أمريكا نظام ديموقراطى بينما الصين ليست كذلك. إن مديري جوجل التنفيذيين لم يشغلوا أنفسهم فى حقيقة الأمر بالسؤال الأخلاقى المتعلق بمتى يجب تحدي حكومة ما. فهم لا يتمتعون بسلطة اتخاذ مثل هذا القرار إن مهمتهم هى كسب المال من أجل حملة أسهم شركتهم.

لقد تُرك أي قرار يتعلق "بالمسئولية الاجتماعية" لياهو أو جوجل - ومن الأفضل أن يترك - للعملية الديمقراطية فى الولايات المتحدة، حيث يوجد المقر الرئيسى للشركات وحيث يوجد لمواطنيها مصلحة مفترضة فى حقوق الإنسان حول العالم. ومن هنا، فإن الكونجرس هو أحد المحافل المناسبة لمناقشة واجبات هذه الشركات، والذي تم استدعاء مديريها التنفيذيين للمثول أمامه. وكان السؤال الذي كان لا بد أن تتصدي له تلك الهيئة هو ما إذا كان ينبغى حظر تعاون شركات التكنولوجيا المتقدمة الأمريكية مع الحكومات الديكتاتورية فى انتهاكها لحقوق الإنسان، حتى إذا كان ذلك يعنى خسارة الأعمال. لكن ذلك لم يحدث على أية حال.

عقدت اللجنة الفرعية لحقوق الإنسان بمجلس النواب جلسات إستماع فى فبراير 2006. وبالإضافة إلى ياهو وجوجل، استدعت اللجنة المديرين التنفيذيين لشركة مايكروسوفت وكيسكو Cisco. وكانت مايكروسوفت قد أزالت المدونات التي لم تعجب الحكومة الصينية؛ بينما قامت كيسكو ببيع معداتها للشرطة الصينية - لتنشئ نظام إنترنت لاسلكيًا لتعقب المستخدمين الفرديين، ونظامًا للمراقبة عبر الفيديو، ونظامًا آليًا لمراقبة المحادثات الهاتفية، ووسائل لفحص رسائل البريد الإليكترونى لكل مواطن صينى.

قال كريستوفر سميث Christopher Smith النائب الجمهوري عن نيوجيرزي ورئيس اللجنة الفرعية، فى مقابلة صحفية مع صحيفة نيويورك تايمز إنه يشعر بالسخط. وذكر: "إن الأمر يتعلق باسترضاء وخدمة نظام ديكتاتوري. كم هو شائن أن يتم الاشتراك فى جريمة تعقب المنشقين"[60]. وأثناء جلسة الاستماع، اتهم سميث ياهو بالدخول فى "تعاون مثير للغثيان". وسخر من التبرير الذي قدمته الشركة لقيامها بالكشف عن أسماء المنشقين بقوله لو أن آن فرانك Anne Frank وضعت يومياتها على البريد الإليكترونى وأرادت السلطات النازية تعقبها، فربما كانت ياهو ستتعاون مع هذه السلطات لو كان نظام ياهو للبريد الإليكترونى سيعِّرف ألمانيا النازية بالثقافة الأمريكية. وسأل توم لانتوس Tom Lantos، أحد الأعضاء الديمقراطيين البارزين فى اللجنة والناجى الوحيد من المحرقة النازية (الهولوكوست) فى الكونجرس، المديرين التنفيذيين المجتمعين: "ألا تشعرون بالخزي والعار؟ نعم أم لا؟". وقد وصف سلوكهم "بالشائن" وتساءل كيف يغمض لهم جفن فى الليل. أما جيمس ليتش James Leach، وهو جمهوري من آيوا، فقد اتهم جوجل بالعمل "كموظف للحكومة الصينية"، مضيفًا "إننا إذا أردنا أن نتعلم كيف نمارس الرقابة، فسوف نأتي إليكم"[61].

قام سميث بعد ذلك بطرح مشروع قانون لمنع الشركات الأمريكية - من بين نقاط أخري - من التعاون مع الرقابة، ولكن لم يتوقع أحد أن يتم إقراره، ولم يضغط سميث ولا أي عضو آخر فى الكونجرس لكى يتم إقراره. وبعد ذلك بفترة وجيزة، أعلنت وزارة الخارجية عن قيامها بتشكيل فريق عمل لمعالجة مسألة تعاون شركات الإنترنت الأمريكية مع الصين فى كبت حرية الرأي. ويعد "فريق العمل" طريقة أخري للظهور بمظهر من يفعل شيئًا فى واشنطن فى الوقت الذي يتم فيه إرسال القضية فعليًا إلى الملف الدوري.

ولو أن الحكومة الأمريكية أرادت جعل حقوق الإنسان الصينية أولوية، لأمكنها اقرار قانون غدًا يحظر على الشركات الأمريكية مساعدة الحكومة الصينية على كبت حرية مواطنيها فى التعبير - كما فعلت ذات مرة عندما حظرت التجارة مع جنوب أفريقيا ولا تزال تحظر التجارة مع بلدان مثل كوبا وبورما، وتمكنت من إجبار معظم بنوك العالم الرئيسية على تجنب العمل مع كوريا الشمالية[62]. لا تحبس أنفاسك. فعلى الرغم من كل السخط النابع عن الإحساس الذاتي بالصواب، والصادر عن الكونجرس، وعلي الرغم م كل ما تقوله إدارة بوش عن نشر الديمقراطية حول العالم، فإن حقوق الإنسان الدولية لا تأتى على رأس أولويات الكونجرس أوالبيت الأبيض. فأولاً وقبل كل شيء تريد الشركات

الأمريكية الوصول إلى السوق الصينية الضخمة دون تدخل. وأثناء جلسة الاستماع، قام نائب فلوريدا الديمقراطي روبرت ويكسلر Robert Wexler وعضو آخر في اللجنة الفرعية حول حقوق الإنسان بمتابعة استجواب لانتوس للمديرين التنفيذيين وتساءل إن كان يجب أن يشعر الكونجرس بالخجل من نفسه لأنه منح الصين وضعًا تجاريًا خاصًا جعلها الأمة الأولي بالرعاية. وفي لحظة صدق نادرة، نفى عضو آخر في اللجنة، وهو دانا روراباتشير Dana Rohrabacher، الجمهوري من كاليفورنيا استحقاق الكونجرس اللوم لمنح الصين مثل هذه الامتيازات التجارية. وتساءل "مَنْ مِنْ مناوري الأروقة أقنع أعضاء الهيئة التشريعية بذلك؟"، محولاً المسئولية بكلمات بليغة إلى أولئك الذن كانوا قد ضغطوا على الكونجرس لمنح الامتيازات التجارية "لقد فعلت المؤسسات ذلك"[63].

لقد فهم مناورو الأروقة لصالح ياهو وجوجل ومايكروسوفت قلق عامة الناس بشأن ما تفعله هذه الشركات في الصين. ومن المفترض أنهم كانوا يعلمون أيضًا أن عامة الناس يرغبون في طمأنتهم بأن الكونجرس "يقوم بعمل". وأغلب الظن أنهم تعاونوا مع الكونجرس لكي يؤدي عرض التوبيخ العلني - من أجل الكاميرات. وكانوا يعلمون بصورة شبه مؤكدة أن الكونجرس لن يفعل شيئًا بعد ذلك.

ولكن كما هو متوقع بقى مستهلكو ومساهمو هذه الشركات غير مهتمين. فقد تم التهديد بتنظيم مقاطعة من جانب المستهلكين (حث موقع booyahoo. blogspot.com "مواطني الإنترنت المحبين للحرية على وقف استخدامهم لخدمات ياهو بسبب سياساتها القمعية")، ولكنها لم تسفر عن شيء. وأقنعت منظمة صحفيون بلا حدود التي تتخذ من باريس مقرًا لها أكثر من 24 شركة من شركات تقييم الأصول "المسئولة اجتماعيًا" وتمثل أصولاً بنحو 21 مليار دولار بالتوقيع على قرار يدعو شركات الإنترنت للتأكد من عدم استخدام منتجاتها في ارتكاب انتهاك لحقوق الإنسان، وإلي تقديم ومساندة قرارات المساهمين المؤيدة لحرية التعبير - ولكن لم يسفر القرار عن شيء. وحذر أحد المحللين في يو بي إس UBS عملاءه من أن "العلاقات العامة السلبية سوف تلحق الضرر بالعلامة التجارية لجوجل"[64]، ولكن ثبت أنه كان مخطئًا. وقُدِّم اقتراح رسمي من المساهمين كان من المقرر التصويت عليه في الاجتماع السنوي لمساهمي شركة كيسكو الشركة يطالب

بصياغة وتنفيذ سياسة للشركة حول حقوق الإنسان، ولكن لم يسفر ذلك عن شيء. هل كان أحدٌ يتوقع فعلاً أن يتخلص المستثمرون من أسهم كيسكو ومايكروسوفت وجوجل بسبب هذه الضجة؟ على العكس من ذلك، فقد ضمن دخول سوق الصين الضخمة زيادة الأرباح وارتفاع أسعار الأسهم بصورة شبه مؤكدة فى المستقبل. هل اعتقد أحد أن المستهلكين الأمريكيين سيديرون ظهورهم لمنتجات هذه الشركات؟ ليست هناك أدني فرصة لذلك.

إن أيًا من هذه الشركات لم تخالف القانون الأمريكى عندما ساعدت السلطات الصينية على كبت حقوق الإنسان فى الصين. فقد أطاعت جميعًا القواعد السائدة للعبة. وفي الرأسمالية الطاغية، هذا كل ما نستطيع وينبغى علينا أن نتوقع من الشركات أن تفعله. وقد أدت صياغة القضية بلغة أخلاقية - بالتركيز على السلوك الشائن لهذه الشركات ومديريها التنفيذيين - إلى تحويل الانتباه عن المسألة الأصعب ولكن الأكثر أهمية المتعلقة بما إذا كان ينبغى تغيير قواعد اللعبة.

حينما هاجم جو بايدن Joe Biden، وهو أحد المرشحين المفترضين فى انتخابات الرئاسة الأمريكية عام 2008، شركة وال - مارت بسبب سوء معاملتها لموظفيها، نسب له الفضل فى الاهتمام بالطبقة العاملة - دون الاضطرار لتقديم أو الضغط من أجل قانون محدد لتغيير القواعد بحيث تضطر وال - مارت وجميع الشركات المنافسة لها إلى السلوك بصورة مختلفة. وعندما هاجم جون كيري، باعتباره مرشحًا ديمقراطيًا فى انتخابات الرئاسة عام 2004 ، رؤساء الشركات التي تقوم بنقل الوظائف إلى الخارج واصفًا إياهم "برؤساء بينيديكت أرنولد Bendict Arnold التنفيذيين"، نُسب له الفضل أيضًا فى التعاطف مع ملايين العمال الأمريكيين الذي فقدوا وظائفهم ولم ترتفع أجورهم منذ سنوات. إلا أن غضبه الأخلاقى، على أية حال، لم يفعل شيئًا سوي تحويل الانتباه عن الحقيقة الواقعة وهى أن كيري لم تكن لديه خطة حقيقية آنذاك للحد من ممارسة أسلوب نقل الوظائف إلى الخارج ولم يتابع طرح خطة منذ ذلك الحين.

- 7 -

ينحرف مسار السياسة أيضًا عندما يطلب السياسيون من المؤسسات القيام بعمل ما طواعيةً من أجل المصلحة العامة، مثلما طلب السيناتور جراسلى من شركات البترول أن تفعل ذلك. ففى السنوات الأولى من حكم إدارة بوش، أطلق البيت الأبيض مبادرة سُميت "قادة المناخ" Climate Leaders طلب فيها الرئيس، وسط ضجة إعلامية ضخمة، من الشركات الصناعية الرئيسية الملوثة للبيئة فى أمريكا الزام نفسها بخفض إنبعاثاتها من غازات الدفئية بما لا يقل عن 10٪ فى غضون عشر سنوات. وقد أوحى الحدث بأن الإدارة تقوم بعمل حيال ظاهرة الاحتباس الحراري، ولكنها لم تكن تفعل شيئًا من هذا فى الحقيقة. وبحلول يناير 2004، كانت خمسون فقط من آلاف الشركات الأمريكية المنتجة لأكبر كميات انبعاثات غازات الدفئية قد وافقت على أن تصبح قادة مناخ وتخفض انبعاثاتها، وأعلنت 14 فقط من هذه الشركات الخمسين أهدافًا محددة. وبرغم أن مرافق الطاقة هى مصادر التلوث الرئيسية فى البلاد، إلا أن 6 فقط من الشركات الخمسين كانت من بين المرافق. وفي غضون سنوات قلائل، كانت مبادرة قادة المناخ قد مات ميتةً هادئة. وقد أشاد تقرير صدر عن المنتدي الاقتصادي العالمى فى دافوس عام 2004 بالجهود التي يبذلها بعض الشركات متعددة الجنسيات ذات النظرة المستقبلية فى سبيل خفض إنبعاثات غازات الدفئية ولكنه خلص إلى أن الأعمال التطوعية ليست كافيةٍ لمواجهة تأثيرات التغير المناخى[65].

بالطبع ليست كافية. فالرأسمالية الطاغية لا تسمح بالأفعال الفاضلة من جانب المؤسسات التي تحدث تآكلاً فى الحسابات الختامية للأعمال، صافي الأرباح. ولا تستطيع أي شركة أن تتحمل طواعيةً" تكلفة إضافية لا تتحملها أيضًا الشركات المنافسة لها – وهذا هو السبب فى أنه، فى ظل الرأسمالية الطاغية، تكون اللوائح والقواعد التنظيمية هى الوسيلة الوحيدة لجعل الشركات تفعل أمورًا تضر الحسابات الختامية لأعمالها، صافي أرباحها. وحسبما خلص البروفيسور ديفيد فوجيل David Vogel بعد إجراء مسح لما يسمى بالمبادرات البيئية الطوعية للشركات فى الولايات المتحدة وأوروبا، فإن قلة من الشركات تقوم بهذه المبادرات فى ظل غياب اللوائح والقواعد التنظيمية أو التهديد الوشيك بها[66].

والقول بأن رصيدًا شاسعًا وغير مستفاد منه من الكرم والإحسان المؤسسى متاح لمن يطلبه تضليل خطير لعامة الناس – فضلاً عن أنه يحول الانتباه من جديد عن المهمة الهامة

المتمثلة فى تقرير ما ينبغى أن تكون عليه مثل هذه اللوائح والقواعد التنظيمية. والواقع أن غزارة مبادرات الشركات "الطوعية" حول التغير المناخى العالمى تصرف الانتباه العام عن الجهد الضروري الخاص بسن قوانين ولوائح صارمة للتعامل معه.

ويحدث الشيء نفسه تقريبًا بالنسبة لما يطلق عليه الأعمال الخيرية للشركات. فالشركات لا تتبرع بالمال إلا بقدر ما يكون لذلك قيمة متعلقة بالعلاقات العامة، لا أكثر، وبالتالى يفيد الحسابات الختامية للأعمال، صافي الأرباح. ولا يعهد المساهمون بأموالهم لمديري الشركات التنفيذيين لكى يهبوها للغير، إلا إذا كان العائد أكبر. وعندما دمر فيضان تسونامى إندونيسيا وأجزاءً أخري من سواحل جنوب شرق آسيا فى 2005، طلب الرئيس بوش من المؤسسات الأمريكية أن تهب لنجدة الضحايا وتمد لهم يد العون. وأثنى بوش على رؤشاء الشركات التنفيذيين لما أبدوه من كرم وسخاء، حيث قال: "من بين جوانب مجتمع الأعمال الأمريكى الأقل نصيبًا من التغطية الصحفية القدر الهائل من الخير الذي يفعله من خلال العطاء الذي تردُّ به فضل المجتمعات المحلية التي يعمل بها. وقد قدم تسونامى للقطاع الخاص هنا فى أمريكا لحظة فاصلة حقيقية. وإني أعتقد أنها أدخلت عصرًا جديدًا من المسئولية الاجتماعية"[67]. قوبلت كلماته بالتصفيق الحاد، ولكن لم يكن لها معنى. فالرؤساء التنفيذيون الحاضرون لم يكونوا كرماء - فهم لم يساهموا بمالهم الخاص. بل تبرعوا بأموال مساهميهم. ومن المفترض أنهم فعلوا ذلك اعتقادًا منهم أن حملة أسهم شركاتهم سوف يستفيدون من قيمة العلاقات العامة التي أضافتها مثل هذه المساهمات إلى الحساب الختامي لأعمال الشركات، صافي أرباحها. وإلا يكون هؤلاء الرؤساء التنفيذيون قد أخلوا بواجباتهم الإئتمانية وجازفوا بتحول حملة أسهمهم إلى شركات أخري لا تهب أموالها للغير. ان المساهمين لا يستثمرون فى شركات يتوقعون أن تُستخدم أموالهم فيها فى الأغراض الخيرية. إنهم يستثمرون للحصول على عوائد مرتفعة. ومن المفترض أن المساهمين الذين يرغبون فى عمل الخير يقدمون تبرعات للمؤسسات الخيرية التي يختارونها هم وبالمبالغ التي يقررونها بأنفسهم.

إن الخطر الأكبر يكمن فى إمكانية أن تقود عروض الكرم والإحسان من جانب المؤسسات البارزة هذه عامة الناس إلى الاعتقاد بأن للمؤسسات دوافع خيرية يمكن الاعتماد عليها عند الحاجة. فقد أدي زلزلال ضرب باكستان فى أكتوبر 2005 إلى مقتل أكثر من 87 ألف شخص وتشريد ثلاثة أضعاف المتضررين من تسونامى المحيط الهندي.

إلا أن إدارة بوش تعهدت مبدئيًا بتقديم معونة قدرها 500 ألف دولار فقط - وهو مبلغ ضئيل سخر منه كثير من الباكستانيين[68]. وعندئذ تعهد بوش بتقديم المزيد وطلب أيضًا من خمسة رؤساء تنفيذيين بارزين تنظيم حملة كبيرة لجمع الأموال من المؤسسات الأمريكية. فساهمت شركة جنرال إليكتريك بأكثر من 5 ملايين دولار نقدًا وبمعدات للرعاية الصحية والطاقة؛ وشركة فايزر بمليون دولار لوكالات الإغاثة وأدوية ومنتجات رعاية صحية بقيمة 5 ملايين دولار؛ وتبرعت زيروكس بمليون دولار نقدًا؛ وسيتيجروب بثلاثة ملايين دولار. وقد بلغ إجمالي الأموال التي جمعها الرؤساء التنفيذيون نحو 100 مليون دولار، الأمر الذي دفع الرئيس إلى أن يسكب فيضًا من عبارات الامتنان. ثم قال للرؤساء التنفيذيين الحاضرين: "لو لم يتدخل المجتمع الدولى، لربما إنفتح الباب أمام مؤثرات إسلامية أكثر راديكاليةً" [69].

في الحقيقة، أخفق "المجتمع الدولى" فى التدخل بالقدر الذي كان ينبغى عليه التدخل به. فقد احتاجت باكستان إلى مليارات، الدولارات، وليس إلى مئات الملايين- وكانت تحتاجها بسرعة. وفي حين تم توزيع معونات بأكثر من 3 مليارات دولارات على المناطق المتضررة من تسونامى خلال أسبوعين من وقوع تلك الكارثة، ثم توزيع ما مجموعه 17 مليون دولار فقط فى باكستان بعد ستة أسابيع من حدوث الزلزال. وطبقًا للأمم المتحدة، فقد مثَّل إجمالى المبالغ المتعهد بها لباكستان ربع ما كانت تحتاجه فعليًا لمواجهة الدمار فقط. وتم سد الفجوة جزئيًا بواسطة الجماعات الاسلامية الراديكالية. وإعترف وزير الداخلية الباكستانى بأن الراديكاليين" كانوا بمثابة طوق النجاة لعملنا الخاص بالإنقاذ والإغاثة"[70].

وفي أعقاب إعصار كاترينا فى صيف عام 2006، طلب الرئيس من المؤسسات مجددًا أن تمد يد العون للضحايا - وهذا ما فعلته. فقد قدم ستيف أودلاند Steve Odland الرئيس التنفيذي لشركة أوفيس ديبوت Office Depot تجهيزات مكتبية ومياهًا وبطاريات وامدادات مدرسية بقيمة 17 مليون دولار تقريبًا. وكما سبق أن أشرنا، فقد تبرعت وال - مارت بملايين الدولارات. وقال لى سكوت رئيس وال - مارت التنفيذي شارحًا: "إننا جزء من نسيج هذه المجتمعات بدرجة تجعلك مسئولاً عن الاستجابة". لكن المسئولية لم يكن لها علاقة بالأمر. فكما رأينا، كان العرض المظهري لطيبة المؤسسات جوهريًا لاستراتيجية

وال – مارت لمواجهة الهجوم الصحفى المسىء عليها فى سياق الحملة المناهضة لوال – مارت[71].

لا يتم تأسيس الشركات لكى تكون مؤسسات خيرية عامة. وأعظم محسنين – بيل وميليندا جيتس Bill and Melinda Gates – لا يعتمدان على أرباح مايكروسوفت بل على ثروتها الشخصية الطائلة. والسبب المشروع الوحيد لأن تمارس مؤسسة ما الكرم بنقود المساهمين هو تلميع صورة علامتها التجارية، وهذا فقط أبعد ما يمكن أن يذهب له مثل هذا المبرر. ففى أعقاب إعصار كاترينا، تحدث لى سكوت بصراحة عن حدود كرم شركته. قال: "لا يمكننا أن نرسل حمولة ثلاث مقطورات من البضائع إلى كل جماعة تطلبها"، رافضًا طلبًا بالتبرع بألفى بطانية. "ففى النهاية، يجب أن تكون لدينا شركة قابلة للنمو والاستمرار" [72] ان العطاء الخيري من جانب المؤسسات ضئيل إلى أبعد الحدود بالمقارنة بما ينفقه القطاع العام.

لقد أصبحت طقوس "الشكر" الموجهة إلى المؤسسات جزءًا أساسيًا من الحياة العامة الأمريكية، ولكن يبقى من غير الواضح من بالضبط يستحق الشكر. "أجاي .. أرجو أن تتفضل بالصعود إلى هنا!" هكذا قال بيل كلينتون داعيًا أجاي بانجا Ajay Banga أحد المديرين التنفيذيين بشركة سيتيجروب للصعود على المسرح فى اجتماعه السنوي مع رؤساء الشركات. وأمام حشد من رؤساء الشركات التنفيذيين والمستثمرين المليونيرات غصت بهم القاعة، أشاد كلينتون بمؤسسة سيتيجروب لتعهدها بتقديم مبلغ 5.5 مليون دولار لدعم تعليم الشئون المالية للفقراء[73]. ولكن من كان كلينتون يمتدح بالضبط؟ فلم يكن مبلغ الـ 5.5 مليون دولار من نقود بانجا. ومن المفترض أنه جاء من أرباح سيتيجروب. فإذا كان حملة أسهم سيتيجروب قد استفادوا بصورة غير مباشرة من الدعاية الإيجابية لأنها حسنت الحسابات الختامية، الأرباح، لأعمال سيتيجروب، فإنهم لم يستحقوا الشكر؛ فهم لم يضحوا بشيء. أما إذا كانوا لم يستفيدوا، فقد إستحق بانجا ومديرو سيتيجروب التنفيذيون الآخرون أن يوجه لهم النقد لا الشكر لأنه لم يكن من حقهم التبرع بأموال المساهمين. وبعد إعصاري كاترينا وريتا، وكارثة تسونامي فى إندونيسيا، نشر الصليب الأحمر بيانًا على صفحتين متقابلتين فى صحيفة نيويورك تايمز وجه فيه الشكر علنًا لأكثر من 225 "متبرعًا" بمليون دولار أو أكثر. وقد تضمنت القائمة عددًا قليلاً من العائلات والمؤسسات، ولكن كانت أغلبية من وردت أسماؤهم فى القائمة – مؤسسات مملوكة ملكية عامة. وقد تم إبداء التقدير لبعض هذه المؤسسات من أجل التبرعات التي قدمها موظفوها أو عملاؤها، لكن معظمها تم تقديره بسبب الهبات التي قدمتها بأسمائها كمؤسسات. جاء فى الإعلان: "شكرًا

لكم على ما قدمتموه من دعم ومساندة خلال أصعب فترة فى تاريخ خدمتنا لامريكا الممتد 125 عامًا"[74]. هنا أيضًا لم يكن واضحًا من كان الصليب الأحمر يشكره.

إن المؤسسات تقوم فعلاً ببعض الأعمال الخيرة، لكن طقوس شكر المؤسسات ضللت عامة الناس وقادتهم للاعتقاد بأن الشركات تقوم بهذه الأفعال بدافع الإيثار - حقًا، إن هناك "ذاتًا" تستحق الإدانة فى المقام الأول. ولكن لا يوجد إيثار لدي المؤسسات ولا توجد ذات لدي المؤسسات. ففي الرأسمالية الطاغية، توجد الشركات فقط لكى تخدم المستهلكين وبالتالى تجنى أموالاً من أجل المستثمرن. هذه هى الطريقة التي تخدم بها عامة الناس.

- 8 -

لقد انقلبت الديمقراطية والرأسمالية رأسًا على عقب. فكما رأينا، اجتاحت الرأسمالية الديمقراطية. ويتم سن القوانين على أساس مبررات منطقية عامة تمت بصلة ضئيلة أو معدومة للدوافع الحقيقية للشركات ومناوري الأروقة الذين ضغطوا من أجل إقرارها لصالح تلك الشركات والمشرعين الذين صوتوا لصالحها. ويتم تبرير اللوائح، الدعم المالى، والضرائب والتخفيضات الضريبية على أساس أنها تصب فى "المصلحة العامة" ولكنها تكون فى غالب الأحيان ثمار مناورات أروقة شرسة من جانب شركات أو صناعات تسعي كلٌ منها لتحقيق ميزة تنافسية عن الأخري. أما الشعب فليس له دور فى ذلك كله. وتحجب أصوات المواطنين أصواتُ أخري أقوي وأعلى. وتخفى المبررات المنطقية العامة ما يجري فى حقيقة الأمر - أيٌّ الشركات والصناعات تكسب وأيها تخسر.

في الوقت نفسه، اجتاح نوع من الديمقراطية الزائفة الرأسمالية. فالسياسيون والناشطون يشيدون بالشركات لتصرفها بشكل "مسئول" أو يدينونها لعدم قيامها بذلك. لكن الاشادة واللوم منفصلان عن القوانين والقواعد التي تُعَرِّف السلوك المسئول. وتؤدي الرسالة التي مؤداها أن الشركات كيانات أخلاقية ذات مسئوليات اجتماعية إلى صرف الانتباه العام عن مهمة إرساء مثل هذه القوانين والقواعد فى المقام الأول. كما توحى أيضًا بأن الشركات هى النظير المعنوى للمواطنين المتمتعين بحقوق معروفة، بما فى ذلك الحق فى أن يتم تمثيلهم فى نظام ديمقراطى. وسرعان ما يطوي النسيان الإشادة أو اللوم اللذين لا يكادان يؤثران على سلوك المستهلكين أو المستثمرين. وفي هذه الأثناء، تُترك العملية الديمقراطية الحقيقية للشركات والصناعات الساعية لاكتساب ميزة تنافسية.

والخطوة الأولى نحو إعادة الديمقراطية والرأسمالية إلى وضعهما الصحيح هى فهم ما هو حقيقى وما قُصِد إيهام الناس.

الفصل السادس

دليـــــل المواطــــن إلى الرأســـــمالية الطاغية

تكرارًا لما جاء فى الفصول السابقة: انتصرت الرأسمالية الطاغية مع انتقال القوة إلى المستهلكين والمستثمرين. فقد أصبح مجال اختيارهم اكبر الآن من أي وقت مضى، ويمكنهم بسهولة متزايدة التحول إلى صفقات أفضل. وتزداد المنافسة بين الشركات على جذبهم والاحتفاظ بهم شدةً وشراسة بصورة متواصلة. ويعنى هذا منتجات أفضل وأرخص، وعوائد أعلى. ولكن مع انتصار الرأسمالة الخارقة، بدت آثارها الاجتماعية السلبية أكبر أيضًا. وشمل هذه الآثار اتساع فجوة عدم المساواة حيث تذهب معظم المكاسب من النمو الاقتصادي إلى قمة هرم الدخول، وانخفاض الأمان الوظيفى، وعدم استقرار أو اختفاء المجتمعات المحلية، والتدهور البيئى، وانتهاكات حقوق الإنسان فى الخارج، ومجموعة واسعة ومتنوعة من المنتجات والخدمات التي تلبى أكثر رغباتنا دناءة. وهذه الآثار أكبر فى الولايات المتحدة من الاقتصادات المتقدمة الأخري بسبب توغل أمريكا فى أعماق الرأسمالية الطاغية. وقد بدأت الاقتصادات الأخري، السائرة على درب الولايات المتحدة تشهد كثيرًا من نفس هذه الآثار.

إن الديمقراطية هى الأداة المناسبة للاستجابة لمثل هذه الآثار الاجتماعية. إنها المجال الذي يفترض أن يتم فيه التعبير عن قيم المواطن، ويفترض أن يتم فيه الاختيار بين ما نريده لأنفسنا كمستهلكين ومستثمرين، وما نريد تحقيقه معًا. لكن نفس المنافسة التي غذت الرأسمالية الطاغية تسربت إلى داخل العملية السياسية. فقامت الشركات الكبيرة باستخدام كتائب من مناوري الأروقة والمحاميين والخبراء والمتخصصين فى العلاقات العامة، ورصدت المزيد والمزيد من الأموال للحملات الإنتخابية. وكانت النتيجة أن تُخمد أصوات وقيم المواطنين. ومع تكشُّف ذلك كله للعيان، أطاحت رياح الرأسمالية الطاغية العاصفة بالمؤسسات القديمة التي تم التعبير عن قيم المواطنين من خلالها فى العصر غير الذهبى تمامًا - النقابات العمالية على مستوي الصناعة بأسرها، والجماعات المحلية الموجهة نحو خدمة مصالح المواطن، "رجال الدولة فى داخل المؤسسات" الذين يستجيبون لجميع الأطراف صاحبة المصلحة، والوكالات التنظيمية.

وبدلاً من حماية الديمقراطية من الآثار الجانبية المقلقة للرأسمالية الطاغية، وضع كثير من المصلحين نصب أعينهم تغيير سلوك شركات معينة - تمتدحها لكونها فاضلة اجتماعيًا أو تهاجمها لكونها غير مسئولة اجتماعيًا. وترتب على ذلك حدوث بعض التغييرات الهامشية فى سلوك المؤسسات. لكن الأثر الأكبر كان تحويل انتباه عامة الناس عن ضبط الديمقراطية.

- 1 -

لا يوجد نقص فى الأفكار المتعلقة بالسياسة العامة للتغلب على المثالب الاجتماعية للرأسمالية الطاغية. وقد ضمنّت بعضًا من أفكاري فى نهاية الفصل الثالث. ربما تخالفنى الرأي، لكننا لا نناقشها حتى بجدية لأن السياسة العامة أصبحت أقل صلةً بالممارسات السياسية بصورة متزايدة. إن الأفكار الجديدة يتم طرحها فى كل موسم انتخابى من قبيل الدعاية الجماهيرية لكن تأثيرها ضئيل على ما يحدث بعد انتهاء الانتخابات. وأصبحت شئون السياسة اليومية داخل المجالس التشريعية، واللجان والإدارات والأجهزة الحكومية خاضعة لسيطرة مؤسسات ساعية لاكتساب ميزة تنافسية. ومعظم التشريعات واللوائح الجديدة تُسن بأمر من شركات أو قطاعات معينة فى الصناعة؛ كما أن معظم الصراعات وجهود التوصل إلى حلول وسط تدور بين شركات أو صناعات متنافسة. وإذا ما تم اقتراح سياسة ما من شأنها أن تفرض تكاليف على عدد كبير من الشركات أو الصناعات، فإنها تتضامن معًا لإحباطها.

بدون نظام ديمقراطى ينفذها، فإن أفكار السياسة التي تدور حول "ما ينبغى القيام به" تصبح أمرًا ثانويًا. ومن هنا يثور سؤال أكثر جوهريةً وهو كيف يمكن جعل الديمقراطية تعمل بصورة أفضل.

لقد تم اقتراح أفكار كثيرة هنا كذلك: هناك دعوات منادية بتمويل الحملات الانتخابية لجميع المناصب الرئيسية علنًا، ومطالبة المحطات الإذاعية التي تستخدم موجات الأثير العامة بالمساهمة باعلانات مجانية لمساندة حملات المرشحين فى الانتخابات العامة، وحظر قيام شركات مناورات الأروقة بطلب والحصول على تبرعات بمبالغ كبيرة من عملائها من الشركات، وحظر تقديم الهدايا لصناع القوانين من قبل المؤسسات أو المديرين التنفيذيين، حظر الرحلات الترفيهية التي تمول بصفة شخصية ليقوم بها المشرعون ومساعدوهم سرًا،

وفرض حظر على الحفلات التي تقام "لتكريم" السياسيين بمساهمات من المؤسسات، وحظر قيام المشرعين والمسئولين العموميين السابقين بممارسة مناورات الأروقة لفترة لا تقل عن 5 سنوات بعد تركهم مناصبهم، ومطالبة مناوري الأروقة بالإفصاح عن كافة نفقات ممارسة أنشطتهم، وإلزام جميع الشهود الخبراء فى جلسات الاستماع التشريعية والتنظيمية بالإفصاح عن علاقاتهم المالية بالأطراف صاحبة المصلحة الاقتصادية. كذلك يتعين مراقبة وتطبيق أي من هذه الإصلاحات بواسطة مفتش عام مستقل مخول سلطة التحقيق فى المخالفات وتوقيع عقوبات صارمة على المخالفين[1].

إن كل هذه الخطوات ستكون مفيدة. لكن السؤال الخاص بكيفية فرضها وتنفيذها يقود فقط إلى معضلة أعمق. فالاصلاحات السياسية لا يمكن تحقيقها طالما أن المسئولين السياسيين والمشرعين يعتمدون على نفس الشركات المراد الحد من نفوذها. ولا يمكن أن يصلح النظام نفسه من الداخل. ويثير الكشف من وقت لآخر عن حدوث حالات رشوة سياسية صارخة غضبًا شعبيًا قويًا يكفي ليبادر المشرعون والسياسيون إلى تقديم تعهدات جادة بإصلاح النظام. ويتم نسيان مثل هذه الوعود بمجرد أن يخف الغضب الشعبى وتضعف الذاكرة.

علي أية حال، لا تتضمن المشكلة الجوهرية، فى معظم جوانبها الرشاوي وردود الفعل العنيفة. بل هى تغلغل الرأسمالية الطاغية داخل كل أوجه الديمقراطية - هيمنة مناوري الأروقة العاملين لحساب المؤسسات، والمحامين وأخصائيي العلاقات العامة على العملية السياسية بأسرها؛ وأموال الشركات التي تتدفق إلى النظام بصورة يومية، مما يجعل سماع أصوات المواطنين مسألة شبه مستحيلة. ولا ينبغى الحد بشدة من المساهمات فى الحملات فحسب، بل يجب أيضًا الحد من إنفاق الشركات على مناورات الأروقة والعلاقات العامة التي يُقصد بها التأثير على النتائج التشريعية.

ثمة أمل فى إمكانية حماية الديمقراطية من الرأسمالية الطاغية وهو الحقيقة المفترضة التي مؤداها أن كثيرًا من الشركات تفضل عدم دفع هذه التكاليف المتصاعدة إذا أمكنها أن تتأكد من أن الشركات المنافسة لها سوف تمتنع عن دفعها هى الأخري. ولذلك فالشركات ربما تكون مطالبةً بالدخول فى هدنة من سباق التسلُح السياسى. قبل بضع سنوات، قبل

أن يفرض قانون ماكين - فاينجولد (*) McCain- Feirngold قيدًا مؤقتًا على تدفق "النقود السلسة" (وهى التبرعات المقدمة للأحزاب السياسية من أجل "الإعلانات المتعلقة بالقضايا" التي غالبًا ما ينتهى بها الحال كهجمات مبطنة على الخصوم)، قام عدة مئات من المسئولين التنفيذيين فى الشركات فى لجنة التنمية الاقتصادية - ومنهم المسئولون فى جنرال موتورز، وزيروكس، وميرك، ومؤسسة سارة لى Sara Lee Corpration - بإقرار إصلاح أقوي لتمويل الحملات. وقد لخص رئيس المجموعة تشارلز كولب Charles Kolb وجهة نظرهم على النحو التالى: "هؤلاء الناس يقولون: لقد سئمنا مما تتعرض له من سلب ونهب. ينبغى أن تتعلق السياسة بشىء آخر إلى جانب استلاب المزيد والمزيد من أموال الشركات"[2] وقد ساعد دعمهم الجماعى فى إقرار قانون ماكين - فاينجولد.

قد يكون من الممكن عقد صفقات أخري بين الشركات للحد من تدفق الأموال إلى الحقل السياسى - ربما من خلال حظر قيام مناوري الأروقة بطلب، ثم جمع، تبرعات بمبالغ مالية كبيرة من عملائهم من الشركات وحظر تقديم الهدايا للمشرِّعين بواسطة المؤسسات أو مديريها التنفيذيين. وفي عام 2002، أعلن الرئيس التنفيذي لشركة بريتيش بتروليام (BP) اللورد براون عن قرار الشركة طواعيةً إنهاء جميع المساهمات للمرشحين السياسيين حول العالم، قائلاً: يجب أن نتوخى غاية الحذر فى التعامل مع العملية السياسية، ليس لأنها عديمة الأهمية - فهى عكس ذلك تمامًا - ولكن لأن شـرعية تلك العملية جوهـرية للمجتمع ولنا كشركة تعمل فى ذلك المجتمع"[3] . ومع ذلك سيكون من الأصعب بكثير التوصل إلى اتفاق بين الشركات الكبيرة حول الامتناع عن إغراق واشنطن والعواصم الأخري بمناوري الأروقة والمحامين وأخصائيى العلاقات العامة. والجدير بالذكر أن (بى بى) لم تفسخ عقودها مع هؤلاء المحترفين.

ولكى تكون أي هدنة من هذا القبيل فعالة، يجب فرضها فى صورة قانون. ذلك لأن الهدنة الاختيارية لا تستطيع كسب تأييد كل شركة كبيرة. كما أن المنافع المحتملة للاحتفاظ بحرية عقد صفقات سياسية مواتية ستكون عظيمة بدرجة لا يمكن معها إهدارها. وتلك الحقيقة وحدها كفيلة بأن تحكم على أي جهد طوعى من هذا النوع بالفشل؛ فطالما واصل

(*) قانون ماكين - فاينجولد : هو قانون خاص بإصلاح عملية تمويل الحملات الانتخابية بوضع حدود قصوى لمبالغ التبرعات.

بعض الشركات الكبيرة إغداق الأموال داخل واشنطن والعواصم الأخري، سيجد البعض الآخر نفسه مضطرًا للقيام بالشيء نفسه أيضًا.

لكن العقبة الكبري أمام الإصلاح هى حقيقة واحدة صفيقة: أن كثيرًا من السياسيين ومناوري الأروقة يرغبون فى مواصلة استلاب المال من القطاع الخاص. فتلك هى الوسيلة التي يحتفظ بها السياسيون بقبضتهم على السلطة، ويحتفظ بها مناورو الأروقة بقبضتهم على المال.

- 2 -

إن الاصلاح الحقيقى لن يحدث إلا إذا، ومتي، طالب به معظم المواطنين. ولكى يحدث هذا، يجب أن يفهم عامة الناس عدة حقائق عن النظام الحالى محجوبة عنهم الآن. ويجب أن يفهمها الاعلام أيضًا ويكون مستعدًا لنقله حينما يأتي الوقت المناسب. فأنصاف الحقائق والأساطير والتشوهات التي يزخر بها الآن الحد الفاصل بين القطاع الخاص والقطاع العام تجعل من المستحيل على عامة الناس أن يراعوا بدقة الأدوار المختلفة لمديري الشركات التنفيذيين والمسئولين العموميين. فمن شأن مثل هذا التفكير المشوش أن يحبط الجهود الرامية لمنع الرأسمالية الطاغية من اجتياح الرأسمالية.

سوف يبدأ دليل المواطن إلى الرأسمالية الطاغية بتوعية عامة الناس بضرورة الاحتراس من أي رجل سياسة أو ناشط يلوم المؤسسات ومديريها التنفيذيين على الآثار الاجتماعية السلبية للرأسمالية الطاغية، سواء كانت أجورًا ومزايا متدنية أو متناقصة، أو فقد الوظائف، أو فجوة عدم المساواة الآخذة فى الاتساع، أو اختفاء المجتمعات المحلية، ارتفاع حرارة الأرض (ظاهرة الاحتباس الحراري) أو المنتجات المنافية للآداب العامة أو أيٍ من الشكاوي الأخري التي يتم التعبير عنها بصورة شائعة. إن مديري الشركات التنفيذيين مسئولون عن إطاعة القانون، وينبغى تحميلهم مسئولية ارتكاب أي عمل مخالف للقانون. ولكن لا يمكن ولا ينبغى أن نتوقع منهم القيام بما هو أكثر من ذلك. فوظيفتهم هى إرضاء مستهلكيهم وبالتالى كسب المال من أجل مستثمريهم. وإذا فشلوا فى القيام بذلك بصورة تضارع فى الجودة والإتقان منافسيهم، إن لم تتفوق عليهم، فسوف يعاقبهم المستهلكون والمستثمرون بنقل نقودهم إلى مكان آخر.

إن المديرين التنفيذيين للشركات ليسوا متورطين فى مؤامرة شيطانية. فالآثار الاجتماعية السلبية هى النتيجة المنطقية لاشتداد التنافس على تقديم صفقات أفضل وأفضل للمستهلكين والمستثمرين. ومن الممكن أن تتطلب تلك الصفقات نقل الوظائف إلى الخارج حيث يمكن أداؤها بأجور أدنى، أو إحلال الحاسبات الآلية والبرمجيات محل البشر، أو مقاومة النقابات العمالية. أو من الممكن أن تأتى الصفقات على حساب صغار تجار التجزئة فى الشوارع التجارية الرئيسية للمدن الأمريكية الذين لا يستطيعون بيع السلع بأسعار منخفضة مماثلة تقريبا، أو على حساب مجتمعات محلية بأكملها تفقد واحد من كبار رجال الأعمال المضطر لاستخدام العمالة خارج البلاد لكى يبقى تنافسيًا. ومن الممكن أن تتطلب الصفقات مواهب رؤساء تنفيذيين مشهورين تدفع لهم مبالغ طائلة كنجوم البيسبول. أو من الممكن أن تأتى على حساب الغلاف الجوي المحيط بالأرض. والصفقات الجيدة يمكن أت تعتمد على ملء الهواء بالغازات الضارة أو ملء موجات الأثير بالجنس والعنف أو ملء بطوننا بالطعام الرديء. ومن المحتمل أن تتضمن الصفقات انتهاك حقوق الإنسان فى الخارج أو تشغيل الأطفال الصغار فى جنوب شرق آسيا. وطالما أن الصفقات قانونية وطالما أنها ترضى المستهلكين والمستثمرين، فسوف تسعى المؤسسات ومديروها التنفيذيون وراءها.

إن ذلك لا يجعلها صائبة، ولكن الطريقة الوحيدة لجعلها خاطئة - الطريقة الوحيدة لمنع الشركات من إعطاء المستهلكين والمستثمرين صفقات جيدة معتمدة على مثل هذه التصرفات والاساليب - هى جعلها غير قانونية. فمن غير المنطقى إنتقاد الشركات لقيامها باللعب وفقًا لقواعد اللعب الحالية؛ وإذا كنا نريدها أن تلعب بشكل مخلتف، يجب علينا تغيير القواعد.

يترتب على ذلك منطقيًا أن عامة الناس يجب أن يحترسوا أيضًا من أي زعم من قبل المديرين التنفيذيين بأن شركتهم تفعل شيئًا من أجل دفع "المصلحة العامة" إلى الأمام أو الوفاء "بالمسئولية الاجتماعية" للشركة. فالشركات ليست مهتمة بالمصلحة العامة. وليست مسئوليتها أن تكون خيِّرة. إنها قد تفعل أمورًا خيِّرة لتحسين الصورة العامة لعلاماتها التجارية طالما أن ذلك سيزيد المبيعات والأرباح. وربما تقوم بأمور مربحة يتصادف أن تحدث آثارًا جانبية مفيدة إجتماعيًا، ولكنها لن تفعل أشياءً خيِّرة لمجرد أنها خيِّرة.

وبالمثل عندما يناضل المديرون التنفيذيون بالشركات أو مناورو الأروقة والمحامون العاملون لحسابهم فى سبيل تحقيق نتائج سياسية أو قضائية معينة، لا تصدق كلمة مما يقولونه، أو يقوله المتحدث باسمهم، أو يقوله "خبراؤهم" عن السبب فى أن النتيجة التي يسعون إليها تصب فى المصلحة العامة. إن النتيجة قد تصب فعلاً فى المصلحة العامة، ولكن لا يمكنك أن تصدقهم لأن الدافع الرئيسى الذي يحرك أفعالهم، فى المقام الأول، ليس المصلحة العامة. أعود فأكرر أن دافعهم المشروع الوحيد هو إرضاء المستهلكين من أجل جنى أرباح ترضى المستثمرين. والسبب الوحيد لديهم لمناصرة نتيجة سياسية أو قضائية معينة هو تحسين أو حماية مركزهم التنافسى. والسبب الوحيد لديهم لادعاء أن نتيجة ما هي من أجل المصلحة العامة إنما هو كسب التأييد الشعبى لها كوسيلة لزيادة نفوذهم السياسى وقدرتهم على تحقيقها.

آمل أن أكون قد أوضحت أنك ينبغى أن تتشكك أيضًا فى أي رجل سياسة يزعم أن عامة الناس يمكنهم الاعتماد على تعاون القطاع الخاص "الطوعى" من أجل تحقيق غاية أو هدف عام ما. فالمؤسسات ومديروها التنفيذيون ليس مرخصًا لهم إستخدام أموال المساهمين فى تحقيق غايات عامة. انهم قد يوافقون "طواعيةً" على التبرع بالمال فى سبيل نصرة قضية عادلة ونبيلة أو على الامتناع عن تلويث الغلاف الجوي للأرض أو على توفير فرص عمل أكثر فى منطقة معينة - ولكن فقط إذا كان ذلك سيحقق لهم أرباحًا، أو يؤدي إلى تحسين صورتهم فى عيون عامة الناس وبالتالى يحسن النتائج النهائية لأعمالهم الحسابات الختامية، صافي الأرباح، أو يحبط قانونًا أو لائحة جديدة من شأنها أن تفرض عليهم عبئًا أكبر. ولكن فى الحالات الأخيرة، من المحتمل أن تكون مثل هذه الأفعال الخيرة "الطوعية" محدودة ومؤقتة؛ ولا تمتد إلا بقدر استمرار الظروف التي جعلت مثل هذه الأفعال "الطوعية" تحقق مردودًا. وفي جميع هذه الظروف، ينبغى عليك أن تسأل، إذا كان الهدف العام نبيلاً وهامًا إلى هذه الدرجة، فلم لا يسعى رجل السياسية لا ستصدار قانون يوجب على القطاع الخاص تحقيقه؟

بالمثل، ينبغى عليك أن تكون متشككًا حيال أي رجل سياسة يلوم مؤسسة ما على القيام بعمل قانونى أو الإخفاق فى فعل شيء عندما لا يكون هناك قانون يلزمها بذلك. حاول أن تتبين ما إذا كان رجل السياسة يدعم بنشاط قانونًا لتغيير قواعد اللعبة بحيث يتوجب على هذه الشركة وسائر الشركات الأخري تغيير سلوكها بالطريقة المقررة. فإن لم يكن كذلك،

فيمكنك عندئذ أن تفترض وأنت آمن أن كلمات الإدانة الصادرة عن رجل السياسة قصد بها أن تكون غطاءً لعدم القيام بعمل حيال المشكلة.

كن حذرًا أيضًا، من تضافر جهود الناشطين والمصلحين - فى صورة حملات علاقات عامة، وحملات مقاطعة، وحركات للمواطنين - لإجبار شركة معينة على الاتصاف بقدر اكبر من الفضيلة من الناحية الإجتماعية. حاول إكتشاف الهدف المحدد لأي جهد من هذا القبيل. وإذا كنت توافق عليه، سل نفسك عما إذا كان السبيل الأفضل لخدمته هو تغيير القوانين أو اللوائح التي تجبر جميع الشركات على تغيير سلوكها بطريقة واحدة. فكما رأينا، أحيانًا يستهدف المصلحون شركات معينة من أجل تعبئة المواطنين للقيام بعمل سياسى؛ وأحيانًا يستهدف منظمو العمالة شركات بعينها لإجبارها على قبول التمثيل النقابى. إن هذه الاستراتيجيات يمكن أن تكون استرتيجيات إصلاحية مفيدة. ولكن الهجمات واسعة النطاق على شركات معينة لإجبارها على تغيير سلوكها بطرق سوف تتسبب فى ارتفاع أسعارها أو فى تراجع أرباحها ينبغى أن ينظر لها بعين الشك والريبة. فحتى إذا كان تغيير السلوك مفيدًا اجتماعيًا، قد يبدو أن السلوك المرغوب لا يستحق ما ينجم عنه من ارتفاع فى الأسعار أو انخفاض فى العوائد. بالإضافة إلى ذلك، فإنه بمجرد أن ترتفع أسعار الشركة أو تنخفض عوائدها، من الممكن لشركات أخري لم يتم تغيير سلوكها، وأسعارها أدنى، وعوائدها أعلى أن تبادر إلى سد الثغرة، وتؤدي بذلك إلى إبطال الغرض من الجهد برمته.

بوجه عام، من الأفضل معالجة مسئوليات الشركات تجاه المواطنين فى إطار العملية الديمقراطية وليس داخل غرف اجتماعات مجالس إدارة الشركات. وينبغى أن يركز المصلحون على القوانين أو اللوائح التي يسعون لتغييرها، وحشد المواطنين حول تغييره. فإذا كانت الحملة ضد وال- مارت - مثلاً - تهدف لجعل وال - مارت تتقبل النقابات العمالية، فينبغى توضيح ذلك. وإذا كان الهدف هو حشد المواطنين لقبول تغييرات فى قوانين العمل تيسر على العاملين منخفضى الأجور تشكيل نقابات، فينبغى السعى لتحقيقه مباشرة. وستعمل المعركة التشريعية الناجمة على تقوية الديمقراطية وتدعيمها وليس تحويلها عن مسيرتها.

إن الأمر الأكثر فعاليةً الذي يستطيع المصلحون القيام به هو تخفيض تأثير أموال الشركات على السياسة وتعظيم أصوات المواطنين. فلا يوجد سبيل آخر للإصلاح يعادله فى الأهمية. أما مديرو الشركات التنفيذيون الذي يرغبون بصدق وإخلاص فى فعل الخير

فليست هناك أي مساهمة يمكنهم القيام بها أفضل من إبقاء شركتهم بعيدة عن السياسة. وإذا كان للمسئولية الاجتماعية للشركات أي معنى على الإطلاق، فهو الامتناع عن إفساد الديمقراطية.

- 3 -

هناك حقيقة أخيرة يجب التشديد عليها - وهى أكثر الحقائق أساسيةً - هى أن الشركات ليست بشرًا. إنها فكرة قانونية خيالية، لا تزيد عن كونها مجرد حزم من الاتفاقيات التعاقدية. صحيح أنه توجد "ثقافات مؤسسات" وأساليب: وأنماط مسيطرة كتلك التي تميز أي جماعة. لكن الشركة ذاتها لا توجد فى شكل مادي. ويكون هذا هو الحال بصفة خاصة فى ظل الرأسمالية الطاغية، التي تتحول فيها الشركة بسرعة إلى سلاسل إمداد عالمية. وينبغى ألا يكون للشركات حقوق قانونية فى حرية الرأي أو الإجراءات القانونية حسب الأصول، due process أو التمثيل السياسى فى ديمقراطية ما أكثر من أي أوراق أخري تُكتب عليها العقود. والمشرعون والقضاة الذين يمنحون المؤسسات مثل هذه الحقوق ليسوا أمناء فكريًا أو هم لا يعون آثار الرأسمالية الطاغية. إن البشر فقط هم الذين ينبغى أن يتمتعوا بمثل هذه الحقوق.

حينما تخلع على الشركات صفات بشرية - كأن توصف فى وسائل الإعلام أو من قبل الزعماء السياسيين بأنها نبيلة أو بذيئة، وطنية أو خائنة، ملتزمة بالقانون أو مجرمة أو غير ذلك من صفات البشر - يقود ذلك الناس للاعتقاد بأن الشركات تشبه البشر. وحتى قواعد النحو والصرف فى أمريكا التي تربط الأفعال مباشرة بشركة ما - مثل "تحاول مايكروسوفت أن ..." أو "ترغب وال - مارت فى ..." تعزز بخبث، الميل للتفكير فى هذه الكيانات على أن لها إرادة مستقلة. (يستخدم البريطانيون، بما عرف عنهم من معصومية نموذجية من الخطأ، أفعال الجمع لوصف سلوك الشركات كما فى "رولز - رويس يدرسون..." "Rolls - Royce are considering......").

إن نتيجة هذه المغالطة المتعلقة بالصاق صفات البشر بالشركات هى إعطاء الشركات حقوقًا وواجبات تخص البشر بدلاً من ذلك. ويؤدي ذلك إلى ضبابية الحد الفاصل بين الرأسمالية والديمقراطية، كما يؤدي إلى مجموعة من السياسات العامة السيئة، فكر - على سبيل المثال - فى ضريبة دخل الشركات. إن عامة الناس لديهم انطباع خاطئ بأن الشركات تدفعها. وبالتالى ينبغى إعطاؤها الحق فى المشاركة فى العملية الديمقراطية عملاً بالمقولة

القديمة "لا ضرائب بدون تمثيل". لكن البشر وحدهم هم الذين يدفعون الضرائب. وفي الواقع، تدفع ضريبة دخل الشركات - بصورة غير مباشرة - بواسطة مستهلكى الشركة. ومساهميها وموظفيها. وقد حاولت الدراسات تحديد الكيفية التي يتم بها توزيع الضريبة على هذه الجماعات الثلاث على وجه التحديد، لكن التوزيع لا يزال غير واضح. أما ما هو واضح فهو أن ضريبة دخل الشركات عديمة الكفاءة وغير عادلة.

إنها عديمة الكفاءة لأن مدفوعات الفائدة التي تسددها الشركات على دينها قابلة للاستقطاع من ضريبة دخل الشركات بينما مدفوعات أرباح الأسهم ليست كذلك. ويخلق ذلك حافزًا لدي الشركات على المبالغة فى الاعتماد على التمويل بواسطة الديون بالنسبة لحقوق ملكية المساهمين، وعلي الاحتفاظ بالإيرادات بدلاً من توزيعها كأرباح أسهم. وقد كانت النتيجة فى السنوات الأخيرة قيام الكثير من الشركات بتكديس مبالغ مالية كبيرة تستخدمها الشركة حينئذٍ فى شراء شركات أخري أو فى إعادة شراء أسهمها نفسها. ولسوف تكون أسواق رأس المال أكثر كفاءة إذا تم توزيع هذه الأرباح المتراكمة على المساهمين كأرباح أسهم. من المحتمل أن تكون القرارات التي يتخذها ملايين المساهمين بشأن كيفية وتوقيت إعادة استثمار هذه الأموال أحكم - ككل - من القرارات المتخذة من جانب عدد صغير نسبيًا من مديري الشركات التنفيذيين. وهكذا فإن إلغاء ضريبة دخل الشركات سوف يساعد أسواق رأس المال على العمل بصورة أفضل.

وضريبة دخل الشركات غير عادلة من حيث أن الأرباح المحتجزة التي تمثل القسم الذي يمتلكه المستثمرون ذوو الدخل الأقل يتم فرض الضريبة عليها بمعدل خاص بضرائب الشركات غالبًا ما يكون أعلى من معدل الضريبة التي يدفعونها على دخولهم الأخري، فى حين أن الإيرادات التي تمثل ممتلكات المساهمين ذوي الدخل الأعلى يتم فرض الضريبة عليها بمعدل خاص بضرائب الشركات غالبًا ما يكون أقل من معدل الضريبة التي يدفعونها على بقية دخلهم. وكما رأينا، فقد أصبح المستثمرون فى ظل الرأسمالية الطاغية أقوي بكثر مما كانوا قبل عقود من الزمان. وتماثل قراراتهم بشأن المكان الذي توضع فيه نقودهم لتعظيم عوائدهم أي قرارات أخري يتخذونها بشأن كيفية زيادة أرباحهم. ولا يوجد منطقيًا سبب يدعو لمعاملة أرباح "الشركات" ضريبيًا بصورة مختلفة عن أرباحهم الأخري. ومن شأن إلغاء ضريبة دخل الشركات ومعاملة كل الدخل الناتج عن أرباح الشركات كالدخل الشخصى للمساهمين أن يصحح هذا الوضع الشاذ.

طرح البروفيسور ليستر ثورو Lester Thurow من معهد مساشوسيتس للتكنولوجيا (MIT) فكرة وهى التخلص من ضريبة دخل الشركات وجعل المساهمين يدفعون ضرائب شخصية على كل الدخل المكتسب بواسطة المؤسسة بالنيابة عنهم - سواء احتفظت المؤسسة بالدخل أو قامت بصرفه كأرباح أسهم. وسوف يكشف ذلك بصورة جوهرية عن ماهية المؤسسة فى الواقع - شراكة بين مساهمين. وسوف تتم معاملة جميع أرباح المؤسسة كدخل شخصى. لكن المساهمين لن يشعروا بألم "القرصة". فمع تراكم أرباحهم "من المؤسسات" طوال العام، سوف تقوم الشركة باقتطاع الضرائب مستحقة السداد بناءً على الشريحة الضريبية للمساهم - كما فعل صاحب عمل المساهم بخصوص إيراداته المتمثلة فى المرتبات. وفي نهاية العام، سوف يستلم المساهمون من الشركة ما يعادل استمارة W-2 تطلعهم على مبلغ الدخل الذي ينبغى إضافته إلى مصادر دخلهم الأخري ومبلغ ضريبة الدخل الذي تم استقطاعه. وبهذه الطريقة، سوف يدفع المساهمون تلقائيًا ضرائب على أرباحهم من المؤسسة بمعدلات مناسبة لدخولهم[4] .

إن من شأن هذا الأسلوب أن يعالج المشكلتين. فلن يكون لدي الشركات حافز اصطناعى على الاحتفاظ بالأرباح، وسوف تكون الضرائب أقل بالنسبة للمساهمين ذوي الدخل المنخفض وسوف تكون أعلى للمساهمين ذوي الدخل الأعلى(*). ومن النتائج الثانوية الجانبية الهامة لهذا الإصلاح هدم الفكرة واسعة الانتشار ولكن الخاطئة التي مفادها أن المؤسسات تدفع ضرائب ولذلك فهي تستحق أن يتم تمثيلها فى العملية السياسية. وأعود فأقول إنه ينبغى ألا تكون للشركات أي حقوق أو مسئوليات فى نظام ديمقراطى ما، بل البشر فقط.

ويحدث خلط وظلم مماثلان عندما يتم تحميل الشركات المسئولية الجنائية عن الأفعال الخاطئة التي يقدم عليها مديروها التنفيذيون أو موظفوها الآخرون. فالمسئولية الجنائية للشركات لا تعزز فقط مغالطة إلصاق صفات البشر بالشركات - فالمجرمون

(*) يحدث هذا الدمج بين الدخل الناتج عن المؤسسات والفردى بالفعل فيما يسمى بشركات (S) التى يقل عدد مساهميها عن مائه مساهم وتصدر فئة واحدة فقط من الأسهم. وسوف تواجه الشركات العامة الكبيرة التى تصدر فئات مختلفة من الأسهم العادية والممتازة ويتغير مساهموها أثناء السنة تحديًا أكثر تعقيدًا وهو أن ينسب الدخل إلى مساهمين معينين، لكن الحاسبات الآلية وبرمجياتها من الممكن أن تجعل ذلك ممكنًا. انظر جون ماكنولتى، "إصلاح ضريبة دخل الشركات فى الولايات المتحدة فى مقترحات لدمج الضرائب المؤسسية والفردية"، محامى الضرائب والأعمال الدولية، 12 (1994)، ص 161 - 259.

يتمتعون بحقوق تحت معظم النظم القانونية الديمقراطية، برغم كل شيء، - بل تؤدي في النهاية إلى إيذاء الكثير من الأشخاص الأبرياء.

ولدينا حالة آرثر أندرسون Arthur Anderson، شركة المحاسبة السابقة التي أدينت بتهمة عرقلة العدالة عندما قام شركاء معينون بإتلاف السجلات الخاصة بأعمال المراجعة المحاسبية كانت قد قامت بها لحساب شركة إنرون عملاقة الطاقة بينما كانت الشركة تتفجر من الداخل، قبل أن تبدأ لجنة الأوراق المالية والبورصة (SEC) تحقيقاتها بفترة قصيرة. وعندما أدينت شركة أندرسون في عام 2002، تخلى عنها عملاؤها واستخدموا شركات محاسبة أخري. وانكمشت أندرسون من 28 ألف موظف إلى طاقم هزيل مكون من 200 موظف، هم الذين اعتنوا بالتفاصيل النهائية لإغلاقها. لم يكن للأغلبية الساحقة لموظفي أندرسون أي صلة بشركة إنرون ولكنهم فقدوا وظائفهم مع ذلك. وانتقل بعض الشركاء الرئيسيين إلى شركات المحاسبة أو الاستشارات الأخري. وحصل جوزيف بيراردينو Joseph Berardino الذي كان الرئيس التنفيذي لشركة أندرسون في ذلك الوقت على وظيفة بمرتب مجزٍ في شركة لحقوق الملكية الخاصة. وأسس بعض الشركاء الرئيسيين الآخرين شركة جديدة للمحاسبة. لكن العديد من موظفي المستويات الأدنى تضرروا بشدة. وبعد مرور ثلاثة سنوات على صدور حكم الإدانة، كان عدد كبير منهم لا يزال عاطلاً عن العمل، وذلك وفقًا لأحد شركاء أندرسون أدار موقعًا على الإنترنت لموظفي أندرسون السابقين. بالإضافة إلى ذلك، فقد فقد الشركاء والموظفون المتقاعدون جزءًا كبيرًا من مزايا التقاعد الخاصة بهم. وفي نهاية المطاف، قامت المحكمة العليا بإبطال قرار الإدانة لكن الوقت كان قد فات حينها. فقد ضاعت الشركة. وكتب أحد الموظفين السابقين يقول على موقع الإنترنت "هل يعنى هذا أن في مقدورنا رفع دعوي قضائيةجماعية ضد وزارة العدل بسبب تدميرها حياتنا؟"(5)

إن الشركات لا تستطيع أن تتصرف بنية إجرامية لأنها لا تمتلك القدرة البشرية على إضمار النية. ربما تكون أرثر أندرسون قد بدت شبيهة بشخص آدمي لكن شركة المحاسبة كانت خيالاً قانونيًا. وقد أبطلت المحكمة العليا القرار لأن قاضي المحاكمة فشل في أن يصدر تعليمات لهيئة المحلفين بضرورة الحصول على أدلة تثبت أن أندرسون كانت تعلم أن أفعالها خاطئة. ومع ذلك كيف يمكن لأي هيئة محلفين، في ظل أي ظروف، أن تعرف أن شركة ما "كانت تعلم" أن "أفعالها" خاطئة؟ فالشركة لا تستطيع التفريق بين الصواب

والخطأ؛ والشركة غير قادرة على معرفة أي شيء. كما لا تقوم الشركة ذاتها بأي فعل. البشر وحدهم هم الذين يميزون بين الصواب والخطأ وهم فقط الذين يؤدون أفعالاً(*). وهذا أحد المعتقدات الأساسية للديمقراطية.

من ناحية أخري، فإن المسئولية المدنية للشركات - حيث يتم تغريم الشركة بسبب أفعال غير قانونية يرتكبها مديرون تنفيذيون أو موظفون معينون لديها وتستفيد منها الشركة - تتوافق تمامًا مع فكرة المسئولية الشخصية. فلا يوجد سبب مقبول يبرر قيام المساهمين والموظفين الآخرين بجنى المكاسب من أفعال غير قانونية، وحتى أولئك الذين لم يكونوا على علم بها. ولكن يجب أن تكون الغرامة متناسبة مع المكسب غير القانونى. أما التعويضات العقابية التي تتجاوز المكاسب غير القانونية بدرجة تعرض للخطر استمرار وجود الشركة فتشبه بدرجة أكبر العقوبات الجنائية، ولذلك ينبغى عدم السماح بها.

وبالمثل، ليس من المنطق فى شيء انتقاد أو معاقبة الشركات التي يوجد مقرها الرئيسى فى الولايات المتحدة على نقل الوظائف إلى الخارج أو استثمار أرباحها فى بلدان أخري. كما أنه ليس من المنطقى أن تفضل حكومة الولايات المتحدة الشركات التي يوجد مقرها الرئيسى فى الولايات المتحدة على الشركات الموجود مقرها الرئيسى فى بلدان أخري، بناءً على افتراض مؤداه أن الشركات التي يوجد مقرها الرئيسى فى أمريكا أكثر وطنية من الشركات الموجود مقرها الرئيسى فى الخارج. فالشركات لا تتصف بالوطنية. والاعتقاد بأنها ينبغى أن تكون كذلك - أو حتى أنها يمكنها ذلك، بمقتضى منطق الرأسمالية الطاغية - إنما هو إمعان فى إلصاق صفات البشر بالمؤسسة وخلط بين مجموعة العقود القانونية التي تتكون منها شركة ما وحقوق ومسئوليات المواطنة التي لا يستطيع إلا البشر ممارستها. ففى ظل الرأسمالية الطاغية، تشبه جميع الشركات العالمية - أيًا كان البلد الذي تتخذه مقرًا لها - بعضها بعضًا لأنها تتنافس مع بعضها لاجتذاب المستهلكين والمستثمرين العالميين. إنها جميعًا تتحول إلى سلاسل إمداد عالمية - تسعى للحصول على أفضل الصفقات من جميع أنحاد العالم.

(*) يشير المدعون العموميون إلى صعوبة إثبات النيّة الفردية عندما تتضمن المعاملات أشخاصًا كثيرين، كما هو الحال بصورة مثالية فى الشركة الكبيرة. ويعد ذلك بصعوبة، حجة مؤيدة لإنزال العقاب بموظفى المستويات الدنيا-الأقل احتمالًا أن يكونوا متورطين في فعل إجرامى ما ولكن الذين سيتضررون على الأرجح عدنا تنكمش الشركة ككل أو يتم حلها كنتيجة للفعل الإجرامى.

إن مديري الشركات التنفيذيين الذين يقومون بالتعهيد للخارج ليسوا خونة على شاكلة "بينيديكت آرنولد". إنهم لا يستطيعون التضحية بصفقات جيدة لعملائهم ومستثمريهم، بناء على الاعتقاد بأن شركتهم عليها واجب وطني بتوظيف المزيد من الأمريكيين وإلا كانت مواطنًا أمريكيًا صالحًا. فإذا فعلوا ذلك، فسوف يتخلى عنهم العملاء والمستثمرون لصالح شركات أخري وفرت صفقات أفضل من خلال التعهيد للخارج. وكما سبق أن أشرنا، فإنه بحلول عام 2006 شكلت الشركات الموجود مقرها الرئيسي فى الولايات المتحدة حوالى نصف الواردات الأمريكية. فكان أكبر مصدر لغسالات الملابس الألمانية الصنع هو شركة ويرل بول Whirlpool. ولم يزد عدد العاملين الأمريكيين فى ويرل بول منذ 1990 فى حين تضاعفت قوة عملها فى الخارج ثلاث مرات. ومع ذلك لا يزال ثلثا إيراداتها يأتي من المستهلكين الأمريكيين(6). بل إن وال - مارت فى طريقها لأن تصبح شركة عالمية حيث تنمو فى الخارج أسرع من الولايات المتحدة.

ولنفس السبب، فإن قصر عقود عسكرية معينة على ما يسمى بالشركات الأمريكية لا ينطوي إلا على القليل من المنطق. والسبب المعقول ظاهريًا للقيام بذلك هو أن الشركات الأمريكية ستجري أعمال البحوث، وهندسة التصميمات، والتصنيع الخاصة بها فى الولايات المتحدة، وأن أمن الأمة يعتمد على ممارسة مثل هذه الأنشطة الحاسمة داخل الحدود الأمريكية. ولكن فى الواقع، يعتمد مقاولو الدفاع الذين يتخذون من الولايات المتحدة مقرًا لهم بصورة متزايدة على نفس سلاسل الإمداد العالمية التي تعتمد عليها الشركات الأخري. ويتم تطوير قدر كبير من البرمجيات العسكرية فى الخارج. وفي عام 2006، صنع ٪90 من مجموع لوحات الدوائر المطبوعة فى الخارج. وإذا اضطر مقاولو الدفاع لصنع أي شيء وفق متطلبات العميل الخاصة داخل الولايات المتحدة، ستكون تكاليف الدفاع فلكية أكثر مما هى اليوم(7).

إن منطق قصر مسئوليات عامة معينة على الشركات الأمريكية مشكوك فيه أيضًا. فهو يخفق فى التمييز بين من يمتلك الشركة ومن يعمل لحسابها بالفعل، ويفترض أن جنسية المديرين التنفيذيين لشركة عالمية ما أو موظفيها الآخرين تغير أداءها. ففى عام 2006، رضخ الكونجرس لهذا المنطق المغلوط عندما تحرك لمنع شركة موانئ دبى العالمية Dubai Ports World المملوكة لأمير دبى من الحصول على عقود لتشغيل ستة موانئ أمريكية، خوفًا من مخاطرة أمنية. ولكن فى ذلك الوقت، كان حوالى ٪80 من الموانئ

الأمريكية مدارًا بالفعل بواسطة شركات يوجد مقرها فى بلدان أجنبية، ومنها الموانئ الستة المشار إليها. وكان معظم هذه الشركات قد استخدم مواطنين أمريكيين من أجل مباشرة الإدارة اليومية للموانئ لأنهم كانوا الأكثر خبرة وتمرسًا. وكان كبير مسئولى التشغيل فى شركة موانئ دبى العالمية أمريكيًا، مثلما كان رئيسها التنفيذي السابق، ومثلما كان مديرو الموانئ التنفيذيون الأمريكيون فى الشركة البريطانية التي كانت تحاول بيع عقودها إلى شركة موانئ دبى العالمية. وعلي أية حال، كانت عمليات الموانئ ستظل تؤدي بواسطة عمال التحميل والتفريغ والكتبة والفنيين الأمريكيين. كما كانت الرقابة على أمن الموانئ ستظل منوطة بالحكومة الأمريكية، وخفر السواحل وشرطة المرافئ، وسلطات الموانئ، التي تصنع القواعد وتطبقها[8].

إن تقديم العون المالى لبحوث الشركات التي يوجد مقرها فى الولايات المتحدة غير منطقى أيضًا. فهو لا يجعل أمريكا اكثر تنافسية لأن تلك الشركات تجري أعمال البحوث والتطوير الخاصة بها فى جميع أنحاء العالم. وكل ما تفعله هذه المعونات المالية هو أنها تؤَمِّن تمويل بحوث كان سيتم إجراؤها هنا على أية حال فى الوقت الذي تحرر فيه مزيدًا من أموال البحوث التي تجريها المؤسسات لإنفاقها خارج الولايات المتحدة. فقد أعلنت شركة مايكروسوفت مؤخرًا عن استثمار بمبلغ 1.7 مليار دولار فى الهند سيذهب نصفه تقريبًا إلى مركز البحوث والتطوير التابع لها فى حيدر أباد فى جنوب الهند. وفي أوائل 2006، أعلنت شركة أي بى إم عن اعتزامها افتتاح معمل للبرمجيات فى بنجالور بالهند. وتعكف شركة داو كيميكال على بناء مركز للبحوث فى شنغهاي سوف يوظف 600 مهندس عند الانتهاء من إنشائه فى 2007، ومنشأة كبيرة فى الهند. وفي مسح لاكثر من 200 شركة عالمية أمريكية وأوروبية قامت باجرائه مؤسسة ناشيونال اكاديميز National Academies، تبين أن 38٪ منها خططت لنقل المزيد من عمل البحوث والتطوير بها إلى الصين والهند وتخفيض البحوث والتطوير فى الولايات المتحدة وأوروبا[9].

إن هدف سياسة الحكومة ينبغى أن يكون جعل الأمريكيين اكثر تنافسية، وليس جعل الشركات الأمريكية اكثر تنافسية. وهذا فرق هام يفهمه معظم المديرين التنفيذيين بالشركات. فالشركات الكبيرة كيانات عالمية؛ بينما البشر ليسوا كذلك. يقول ويليام بانهولزر William

Banholzer رئيس قطاع التكنولوجيا بشركة داو كيميكال: "بالنسبة لشركة ما، يقول الواقع إن لدينا الكثير من الخيارات. لكن مبعث قلقى الشخصى هو أن وجود قوة عمل علمية وهندسية مبتكِرة أمر حيوي للشركة. فإذا تدهورت، سيضر ذلك الولايات المتحدة على المدي الطويل"(١٥) . إن الحكومة الفيدرالية ينبغى أن تدعم ماليًا أنشطة البحوث والتطوير الأساسية لأي شركة بغض النظر عن مقرها الرئيسى طالما أنها تؤدي عملها فى الولايات المتحدة مع تنمية المهارات الوظيفية للمهندسين والعلماء الموجودين فى أمريكا فى مواقع عملهم.

إن ما يجافى المنطق هو أن تعامل الشركات "كأشخاص" لهم حقوق قانونية فى الطعن فى ساحات المحاكم فى قوانين ولوائح تم سنها حسب الأصول. ويجب أن يترك ذلك للمواطنين الحقيقيين. ويتمتع المستثمرون أو المستهلكون أو الموظفون بالفعل بالحق فى اللجوء للقضاء - باعتبارهم أفرادًا أو مشتركين فى دعوي قضائية جماعية class action - للطعن فى القوانين واللوائح التي يدّعون أنها تلحق بهم أضرارًا اقتصادية إنهم ليسوا فى حاجة لأن تدخل المؤسسة فى منازعات قضائية بالنيابة عنهم. علاوة على ذلك، نظرًا لأن جميع الشركات الكبيرة تقريبًا تعتمد على تجمعات رأسمالية مصدرها مستثمرون من جميع أنحاء العالم، فإن منح الشركات الحق فى التقاضى يعطى فعليًا بعض المستثمرين غير الأمريكيين الحق فى السعى لإبطال القوانين واللوائح الأمريكية. وينبغى ألا يكون لغير المواطنين الحق فى القيام بذلك إلا إذا كانت اللوائح والقوانين تخرق معاهدة دولية ما. وإلا أصبح بالامكان إبطال القرارات المتخذة بصورة ديمقراطية من قبل أناس ليسوا حتى مواطنين أمريكيين.

ومع ذلك يحدث هذا طول الوقت عندما يسمح للشركات برفع دعاوي قضائية. ففى يناير 2005، قاضت تسع شركات عالمية لصناعة السيارات ولاية كاليفورنيا للحيلولة دون صدور قانون كاليفورنيا الجديد الخاص "بالسيارات النظيفة" الذي ينص على أن تخفض السيارات المباعة فى كاليفورنيا انبعاثات غازات الدفئية بنسبة 30٪ بحلول سنة الموديل 2010، على أساس أن القانون المذكور شكل قيدًا غير دستوري على التجارة

بين الولايات. وكانت أغلبية المساهمين فى سبع على الأقل من شركات صناعة السيارات هذه من غير المواطنين الأمريكيين ومع ذلك أعطتهم المحكمة الحق فى الطعن فى قانون سنة مواطنو كاليفورنيا وربما إلغائه. وهذا محض هراء. فالمواطنة الحقيقية ينبغى أن تكون المعيار - ولا يمكن أن تكون كذلك إلا بالسماح للأشخاص فقط وليس الشركات برفع الدعاوي القضائية. وأي مواطن أمريكى أو جماعة من المواطنين الأمريكيين تزعم أنها متضررة من قانون كاليفرنيا ينبغى أن تكون قادرة على الطعن فيه - ويشمل ذلك على سبيل المثال المستثمرين الأمريكيين فى شركة تويوتا، ولكنه لا يشمل المستثمرين غير الأمريكيين فى شركة جنرال موتورز.

النقطة الأخيرة والأكثر جوهريةً، هى حيث أن البشر فقط يمكن أن يكونوا مواطنين، فإن البشر فقط هم الذين ينبغى السماح لهم بالمشاركة فى صنع القرار الديموقراطى. وسوف يكون للمستهلكين والمستثمرين والمديرين التنفيذيين والموظفين الآخرين جميعًا الحق فى الدفاع عن مصالحهم داخل نطاق نظام ديمقراطى ما. ولكن وفقًا للنتيجة التي خلص لها عالم السياسة بجامعة يل Yale تشارلز ليندبلوم Charles Lindblom قبل عدة سنوات، فإنه لا يوجد للمؤسسات دور شرعى فى العملية الديموقراطية، سواء أخلاقيًا أو منطقيًا[11] .

على مدي سنوات كثيرة، ضغط مناورو الأروقة المناهضون للنقابات من أجل إقرار ما أسموه بقوانين "حماية شيكات المرتبات" التي يفترض أن القصد منها كان حماية الأعضاء النقابيين من إجبارهم - من خلال اشتراكاتهم - على مساندة أنشطة سياسية نقابية يعارضونها. وبموجب مثل هذه القوانين- سارية المفعول بالفعل فى العديد من الولايات - لا يجوز إنفاق أي رسوم نقابية فى أي غرض سياسى، ويشمل ذلك مناورات الأروقة، الا إذا وافق أعضاء النقابة تحديدًا على ذلك. ويبدو من المنطقى تطبيق المبدأ نفسه لحماية المساهمين من إجبارهم من خلال إستماراتهم على تأييد أنشطة سياسية يعارضونها. وسوف تستلزم "حماية حملة الأسهم"[12] أن يوافق حملة الأسهم تحديدًا على أي نشاط سياسى تمارسه شركتهم. فإذا خصصت شركة 100 ألف دولار مثلاً لأي نشاط سياسى مؤسسى فى سنة معينة - بما فى ذلك مناورات الأروقة، والمساهمات فى الحملات الانتخابية، والهدايا للمسئولين المنتخبين - يحصل المساهمون الذين لا يرغبون فى أن تستخدم نقودهم بهذا

الأسلوب على ربح سهم خاص أو عدد إضافي من الأسهم يمثل نصيبهم المتناسب في تلك النفقات. وسوف يتعين على صناديق الاستثمار وخطط المعاشات أن تبلغ حملة أسهمها بمثل هذا النشاط السياسي وتسعى للحصول على موافقتهم. وبهذه الطريقة سيغطي تكاليف مثل هذا النشاط السياسي المساهمون الراغبون في إنفاق حصتهم من أرباح الشركة عليه.

حتى إذا كان من المفترض للأنشطة السياسية للمؤسسة أن تعكس المستهلك والمستثمر بداخلنا، فإن المواطن بداخلنا لا يتمتع بقوة سياسية تضاهي قوة المستهلك والمستثمر. وثمة طريقة أخري لتصحيح هذا الاختلال وهي أن تتيح لدافعي الضرائب خصمًا ضريبيًا لحسابهم يصل إلى 1000 دولار سنويًا مثلا، يمكننا إرسالها إلى أي منظمة استخدمت المال في ممارسة مناورات الأروقة لصالح قيم مواطنينا - الجماعات الساعية مثلاً لزيادة الحد الأدني للأجور، أو تهيئة بيئة أنظف، أو فرض قيود على مواد الفيديو والموسيقى المحتوية على جنس وعنف مثيرين للغرائز. وسوف يتعين أن تكون الجماعة كيانًا لا يعمل بهدف الربح، ولكن اختيار الجماعة والهدف سيترك لكل واحد منا. وسوف يكون القصد هو إعطاء المواطن بداخلنا صوتًا أعلى في ديمقراطيتنا.

كانت هذه أمثلة إيضاحية للكيفية التي يمكننا بها أن نضمن بصورة أفضل أن يمارس الأفراد فقط حقوق ومسئوليات المواطنة. وهي تطرح إلى جانب التدابير الأخري - إلغاء ضريبة دخل الشركات، ووضع حد لمقاضاة الشركات بتهمة السلوك الإجرامي، والتوقف عن توقع أن تكون الشركات وطنية أو الإصرار على أن تكون كذلك، وعدم منح الشركات الحق في الطعن في المحاكم في قوانين تم سنها حسب الأصول - وهي تدابير تعرض نظرة واقعية ومتماسكة منطقيًا للشركة كخيال قانوني وللبشر كمواطنين. وقد استخدمتُ الولايات المتحدة كنموذج أساسي في هذا الكتاب، لكن المنطق ذاته يسري على أي ديمقراطية.

- 4 -

لقد أدى انتصار الرأسمالية الطاغية، بصورة غير مباشرة ودون قصد، إلى تراجع الديمقراطية. لكن ذلك ليس محتمًا حدوثه، إذ يمكن أن تكون لدينا ديمقراطية نابضة بالحيوية والنشاط وأيضًا رأسمالية نابضة بالحيوية والنشاط. ولتحقيق ذلك، يجب إبقاء المجالين منفصلين عن بعضهما. فالغرض من الرأسمالية هو الحصول على صفقات ممتازة للمستهلكين والمستثمرين. والغرض من الديمقراطية هو تحقيق غايات لا يمكننا أن نحققها كأفراد. ويتم انتهاك الحد الفاصل بين الاثنين عندما يبدو أن الشركات تضطلع بمسئوليات اجتماعية أو عندما تستغل السياسة فى تحسين أو الحفاظ على مركزها التنافسي.

إننا جميعًا مستهلكون ومعظمنا مستثمرون، وفي هذه الأدوار نحاول الحصول على أفضل صفقات ممكنة. وتلك هي الطريقة التي نشارك بها فى اقتصاد للسوق ونتمتع بفوائد الرأسمالية الطاغية. لكن تلك الفوائد الخاصة كثيرًا ما تقترن بها تكاليف اجتماعية. إننا مواطنون أيضًا لهم الحق فى - عليهم مسئولية - المشاركة فى نظام ديمقراطى. وبذلك يصبح من سلطتنا خفض تلك التكاليف الاجتماعية وبالتالى جعل الثمن الحقيقى للسلع والخدمات التي نشتريها منخفضًا قدر المستطاع. ومع ذلك فنحن لا نستطيع إنجاز هذا العمل الأكبر إلا إذا أخذنا مسئولياتنا كمواطنين على محمل الجد، وحمينا ديمقراطيتنا. والخطوة الأولى فى هذا الاتجاه - والتي غالبًا ما تكون الأشد صعوبةً - هى أن نوجه تفكيرنا إلى الطريق الصحيح.

شـــــكر وتقـــــدير

هذا الكتاب هو ثمرة سنوات عديدة من البحوث، شملت استبصارات أشخاص كثيرين فى مجال الأعمال، والحكومة، والأوساط الأكاديمية. سيكون إيفاؤهم جميعًا حقهم من الشكر الجزيل مسألة مستحيلة، لكن العديد منهم يستحقون الذكر. زملائى فى بيركلى براد ديلونج Brad Delong، لورا داندريا تايسون Laura D'Andrea Tyson. ستيفن شوجرمان Stephen Sugarman، ديفيد فوجل David Vogel، يوجين سمولينكسى Eugene Smolensky، ديفيد كيرب David Kirp، مايكل أوهارا Michael O'Hare، لى فريدمان Lee Friedman، جون ماكنولتى John McNulty، رامونا ناداف Ramona Naddaf وألان أورباخ Alan Auerbach الذين قرأوا المسودات الأولى وقدموا اقتراحات مفيدة. وصديقى العزيز وزميلى الذي أفتقده بشدة المرحوم نيسلون بولسبى Nelson Polsby الذي ساهم بالكثير من الأفكار المفيدة. وأدين بالشكر والعرفان أيضًا لزملائى السابقين بيتر أورزاج Peter Orzsag ولورانس كاتز Lawrence Katz ودورثى روبين Dorothy Robyn . وقد قام العديد من الأشخاص باخضاع المسودات الأولى لنوع من النقد القاسى لا يمكن الاعتماد إلا على الأصدقاء المقربين فقط لتقديمه. وبهذا الخصوص أدين بشكر خاص لكلير دالتون Clare Dalton، جون دوناهيو John D. Donahue ، إيريك تارلوف Erik Tarloff، دوجلاس دوركين Douglas Dworkin وجون هيلمان John Heilemann. كما أتوجه بشكر خاص إلى بيريان فلاهيرتى Perian Flaherty لما قدمته لى من استبصارات مفيدة. وأود أن أشكر أيضًا العديد من طلاب الدراسات العليا هنا فى جامعة كاليفورنيا فى بيركلى - ستيفن والد Stephen Wald، كارين مارتن Karin Martin، ايرنى تيدتشى Ernie Tedeschi، جوشوا شاكين Joshua Shakin، ريك ويلسون Rick Wilson ولى دروتمان Lee Drutman. وما كان تأليف هذا الكتاب ليتحقق بدون المساندة الكريمة لستيف زيلبرستاين Steve Silberstein والحماس الذي لا يفتر لمايكل ناشت Michael Nacht عميد مدرسة جولدمان للسياسة العامة التابعة لجامعة كاليفورنيا. وقد تابعت مساعدتى القديرة ربيكا بولز Rebecca Boles إعداد المخطوطة وأدارت كل شيئ آخر لزم القيام به - لقد كانت معجزة فى الكفاءة. وكما حدث فى مناسبات سابقة، أتوجه بشكر خاص إلى وكيلي وصديقى الموهوب ريف ساجالين Rafe Sagalyn وناشري وصديقى ثاقب الفكر جوناثان سيجال Jonathan Segal.

الــهــوامـش

INTRODUCTION: THE PARADOX

1. In his Capitalism and Freedom, first published in 1962, Friedman made clear that, in his view of history, "capitalism is a necessary condition for political freedom ... [but] not a sufficient condition." He noted that fascist Italy and fascist Spain, Germany at various times in the twentieth century, and Japan before the two world wars were dominated by private enterprise, yet were not politically free. "It is therefore clearly possible to have economic arrangements that are fundamentally capitalist and political arrangements that are not free." Capitalism and Freedom (Chicago: University of Chicago Press, 1962; 2002 ed.), p. 10.

   Since the eighteenth-century Enlightenment, much Western thought has assumed a connection between market freedom and political freedom. Both Adam Smith at the University of Glasgow and Anne Robert Jacques Turgot at the Sorbonne in Paris came to see economies progressing through predictable stages, with each stage giving rise to progressively more complex political and legal institutions, and social advance. Smith's thoughts were contained in his Lectures on Jurisprudence, which exist today only in the form of notes taken by students who heard them delivered between 1762 and 1764. Turgot's musings appear in his Plan of Two Discourses on Universal History, originally written in 1750 or 1751, and not published until the nineteenth century. See also Sir John Dalrymple, Essay Towards a General History of Feudal Property (London, 1757). See generally Ronald L. Meek, Smith, Marx and After: Ten Essays in the Development of Economic Thought (London: Chapman & Hall, 1977), Chapter 1, and Benjamin M. Friedman, The Moral Consequences of Economic Growth (New York: Alfred A. Knopf, 2005), Chapter 2.
2. See The American National Election Studies, University of Michigan, at http:// www. umich.edu/-nes/nesguide/toptable/tab5.
3. See, for example, Hans-Dieter Klingemann and Dieter Fuchs, eds., Citizens and the State (New York: Oxford University Press, 1995); Michael Adams and Mary Jane Lennon, "Canadians, Too, Fault Their Political Institutions

and Leaders," The Public Perspective 3 (September-October 1992), p. 19; Susan Pharr, "Confidence in Government: Japan," prepared for the Visions of Govemance for the Twenty-first Century Conference in Bretton Woods, New Hampshire, July 29-August 2,1996.

4. I first heard the term "authoritarian capitalism" applied to China from Orville Schell, a China scholar at the University of Califomia at Berkeley
5. Data on civil liberties are from Freedom House.
6. John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money (London: Longmans, Green, 1936), Chapter 12, p. 134.

CHAPTER ONE: THE NOT QUITE GOLDEN AGE

1. The most useful polling series on American attitudes toward government is The American National Election Studies, undertaken by the University of Michigan. It can be found at http://www.umich.edu/-nes/nesguide/top table/tab5-
2. Figures from Simon Kuznets, Economic Growth and Structure (New York: W. W. Norton, 1965), pp. 305-27.
3. Figures from U.S. Bureau of the Census, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1070 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1975), Vol. 1, pp. 201-2, 224.
4. At the end of the nineteenth century, British citizens were treated to series of lurid accounts of German and American economic onslaught and baleful consequences for Britain. Among them were E. E. Williams, Made in Germany (London: William Heinemann, 1896), and Frederick McKenzie, American Invaders (London: G. Richards, 1902). In form and substance, this literature bore remarkable resemblance to accounts of Japanese "invasions" offered American readers a century later.
5. Figures from Jerehmiah Jenks and Jett Lauck, The Immigration Problem (New York: Funk & Wagnalls, 1926), p. 148.
6. Cited in W. A. Williams, The Tragedy of American Diplomacy (Cleveland: World, 1959), p. 44.
7. J. A. Hobson, Imperialism (London: J. Nisbet, 1902), p. 112.
8. Selected from Harris Corporation, "Founding Dates of the 1994 Fortune U.S. Companies," Business History Review 70 (Spring 1996), pp. 69-90.
9. Ibid.
10. Quoted in Richard S. Tedlow, Keeping the Corporate Image: Public Relations and Business, 1900—1950 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1979), p. 5.
11. The Papers ofWoodrow Wilson, Arthur S. Link, ed. (Princeton: Princeton University Press, 1977).
12. Acceptance address, Philadelphia, June 27, 1936, Speeches of Franklin D. Roosevelt (New York: Dutton, 1949).

13. Gustav Stolper, German Economy (New York: Reynal & Hitchcock, 1940), p. 83.
14. See, for example, Barrington Moore, Jr., The Social Origins of Dictatorship and Democracy (Boston: Beacon, 1966).
15. Richard Hofstadter, "What Happened to the Antitrust Movement?" in his The Paranoid Style in American Politics and Other Essays (Chicago: University of Chicago Press, 1952).
16. Herbert Croly, The Promise of American Life (New York: World, 1909), pp. 362, 379.
17. Quoted in Robert M. Collins, The Business Response to Keynes, 1920-1964 (New York: Columbia University Press, 1984), pp. 29-30.
18. Quoted in Ellis Hawley, The New Deal and the Problem of Monopoly (Princeton: Princeton University Press, 1966), p. 19.
19. Ibid., p. 27.
20. Walter Lippmann, Drift and Mastery (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall; originally published 1914; reprinted 1961), pp. 22, 23.
21. Adolf A. Berle and Gardiner C. Means, The Modern Corporation and Private Property (New York: Macmillan, 1932), p. 302.
22. Ibid., p. 312.
23. David Lilienthal, Big Business: A New Era (New York: World, 1953), pp. 47, 190.
24. Fortune, October 1955, p. 81.
25. Fortune, September 1953, p. 94.
26. U.S. Senate, Armed Services Committee, Confirmation Hearings on Charles E. Wilson as Secretary of Defense, February 18,1953.
27. P. Armstrong et al., Capitalism Since 1945 (Oxford: Blackwell, 1991), table 10.1.
28. M. A. Adelman, "The Measurement of Industrial Concentration," Review of Economics and Statistics 33 (November 1951), pp. 275-77.
29. John Kenneth Galbraith, The New Industrial State (London: Hamish Hamilton, 1968), pp. 24, 26.
30. A. Maddison, Monitoring the World Economy, 1820-1992 (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1995), table D.
31. Heller Committee for Research in Social Economics, Quantity and Cost Budgets for Three Income Levels, Prices for San Francisco (Berkeley: University of California Press, 1946).
32. Quoted in Joseph C. Goulden, The Best Years, 1945-1950 (New York: Atheneum, 1976), p. 116.
33. Quoted in Daniel Bell, "The Language of Labor," Fortune, September 1951, p. 86.
34. Jacob Hacker, The Divided Welfare State (New York: Cambridge University Press, 2002).

35. Fortune, October 1951, p. 114.
36. From U.S. Bureau of the Census, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1960).
37. Joseph Kahl, The American Class Structure (New York: Holt, Rinehart, 1956), pp. 109—10. See also Robert Dahl, Who Governs? (New Haven: Yale University Press, 1961).
38. The 1952 survey was included in a book published by Fortune called The Executive Life (Garden City, N.Y: Doubleday, 1956), p. 30.
39. William H. Whyte, Jr., The Organization Man (New York: Simon & Schuster, 1956), pp. 143,145.
40. Among the most influential statements of the pluralist perspective are David Truman, The Governmental Process (New York: Alfred A. Knopf, 1951); Robert A. Dahl, A Preface to Democratic Theory (Chicago: University of Chicago Press, 1956); Nelson W. Polsby, Community Power and Political Theory (New Haven: Yale University Press, 1963); Arnold M. Rose, The Power Structure (New York: Oxford University Press, 1967); Edwin Epstein, The Corporation in American Politics (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1969).
41. Truman, The Governmental Process, p. 535.
42. Dahl, A Preface to Democratic Theory.
43. See, generally, Theda Skocpol, Diminshed Democracy (Norman: University of Oklahoma Press, 2003).
44. John Kenneth Galbraith, American Capitalism: The Concept of Countervailing Power (Boston: Houghton Mifflin, 1952).
45. Ibid., p. 147.
46. Ibid., 151.
47. Harry Truman, inaugural speech, 1949, in Speeches of President Harry S. Truman (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1952).
48. Quoted in Fortune, October 1951, pp. 98-99.
49. Galbraith, The New Industrial State, p. 394.
50. New York Stock Exchange, Fact Book, 1991 (New York: New York Stock Exchange, 1991).
51. See The American National Election Studies, University of Michigan.
52. John F. Kennedy, commencement address at Yale University, June 11,1962, Speeches of President John F. Kennedy (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1964).

CHAPTER TWO: THE ROAD TO SUPERCAPITALISM

The literature on America's and the world's transition to supercapitalism between the 1970s and the end of the twentieth century is sparse, but I have found the following books and articles useful in illuminating partial-

lar aspects of that transition. See, for example, Alice Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization (New York: Oxford University Press, 1989); Leszek Balcerowicz, Socialism, Capitalism, Transformation (London: Central European University Press, 1995); Robert Barro, Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society (Cambridge: MIT Press, 1996); Richard Baum, Burying Mao: Chinese Politics in the Age of Deng Xiaoping (Princeton: Princeton University Press, 1996); Stephen Beckner, Back from the Brink: The Greenspan Years (New York: John Wiley & Sons, 1996); Suzanne Berger and Ronald Dore, eds., National Diversity and Global Capitalism (Ithaca: Cornell University Press, 1991); Richard Bernstein and Ross Munro, The Coming Conflict with China (New York: Alfred A. Knopf, 1997); Jagdish Bhagwati, India in Transition: Freeing the Economy (Oxford: Oxford University Press, 1995); Matthew Bishop, John Kay, and Colin Mayer, eds., The Regulatory Challenge (Oxford: Oxford University Press, 1995); Stephen Breyer, Regulation and Its Reform (Cambridge: Harvard University Press, 1982); Lowell Bryan and Diana Farrell, Market Unbound: Unleashing Global Capitalism (New York: John Wiley & Sons, 1996); Shahid Javed Burki and Sebastian Edwards, Dismantling the Populist State: The Unfinished Revolution in Latin America and the Caribbean (Washington, D.C.: World Bank, 1996); Richard Cockett, Thinking the Unthinkable: Think-tanks and the Economic Counter-Revolution, 1931—1983 (London: Fontana, 1995); Christopher Colclough and James Manor, eds., States or Markets? Neo-Liberalism and the Development Policy Debate (Oxford: Oxford University Press, 1995); Clive Crook, ed., "The Future of the State: A Survey of the World Economy," Economist, September 20-26, 1997; Christopher DeMuth and William Kristol, eds., The Neoconservative Imagination (Washington, D.C.: AEI Press, 1995); Jorge Dominguez, Technopols: Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s (University Park: Pennsylvania State University Press, 1997); Grzegorz Ekiert, The State Against Society: Political Crises and Their Aftermath in East Central Europe (Princeton: Princeton University Press, 1996); James Fallows, Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System (New York: Pantheon, 1994); Martin Feldstein, ed., American Economic Policy in the 1980s (Chicago: University of Chicago Press, 1994); Milton Friedman, Capitalism and Freedom (Chicago: University of Chicago Press, 1982); Francis Fukuyama, The End of History and the Last Man (New York: Free Press, 1992); William Greider, One World, Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism (New York: Simon & Schuster, 1998); Bennett Harrison and Barry Bluestone, The Great U-Turn (New York: Basic Books, 1988); Paul Holden and Sarath Rajapatrirana, Unshackling the Private Sector: A Latin American Story (Washington, D.C.: World Bank, 1995); Douglas Irwin, Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade (Princeton: Princeton University Press, 1996); Christopher Johnson, The Economy

Under Mrs. Thatcher, 1979-1990 (London: Penguin, 1991); Alfred Kahn, Economics of Regulation: Principles and Institutions (New York: John Wiley & Sons, 1970); Ethan Kapstein, Governing the Global Economy: International Finance and the State (Cambridge: Harvard University Press, 1996); Paul Krugman, The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the ippos (Cambridge: MIT Press, 1995); Steven A. Morrison and Clifford Winston, The Evolution of the Airline Industry (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995); William Niskanen, Reaganomics: An Insiders Account of the Policies and the People (New York: Oxford University Press, 1988); Sylvia Ostry, The Post-Cold War Trading System: Who's on First? (Chicago: University of Chicago Press, 1997); Peter Temin and Louis Galambos, The Fall of the Bell System: A Study in Prices and Politics (New York: Cambridge University Press, 1987); Raymond Vernon and Debora Spar, Beyond Globalism: Remaking American Foreign Economic Policy (New York: Free Press, 1989); John Vicker and George Yarrow, Privatization: An Economic Analysis (Cambridge: MIT Press, 1993); Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, Commanding Heights: The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World (New York: Simon & Schuster, 1998).

1. D. Comin and T. Philippon, "The Rise in Firm-Level Volatility: Causes and Consequences," NBER Working Paper No. 11388, May 2005; D. Comin, E. Groshern, and B. Rabin, "Turbulent Firms, Turbulent Wages?," NBER Working Paper No. 12032, February 2006.
2. J. Micklethwait and A. Wooldridge, The Company: A Short History of a Revolutionary Idea (New York: Modern Library, 2003), pp. 129-30.
3. "Pass the Parcel," Economist, February 11, 2006, p. 61.
4. On this point, see Chris Anderson, The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More (New York: Hyperion, 2006).
5. Kate Hafner, "For eBay, Departures Underscore a Risky Time," New York Times, July 10, 2006, pp. C1, C3.
6. On this point, see William Nordhaus, "Retrospective on the Postwar Productivity Slowdown," Cowles Foundation Discussion Paper No. 1494 (2004), http://cowles.econ.yale.edu/P/cd/d1494.pdf.
7. Ira Magaziner and Robert Reich, Minding America's Business (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982), pp. 230-31.
8. Computer Aided Engineering, January 1981, pp. 25-30.
9. Marc Levinson, The Big Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger (Princeton: Princeton University Press, 1996).
10. A. Jung, "The Box That Makes the World Go Round," Spiegel Online, November

25, 2005, at http://www.spiegel.de/international/spiegel/o,1518, 386799,oo.html.

11. Figures from Alan Greenspan, "Goods Shrink and Trade Grows," Wall Street Journal, October 24,1988, p. A1.
12. That year, according to the Department of Commerce, 66 percent of the TVs and radios purchased by Americans, 45 percent of all machine tools, 28 percent of all autos, and 25 percent of all computers were produced outside the United States. For summary, see Monroe W. Karmin, "Will the U.S. Stay Number One?," U.S. News & World Report, February 2, 1987, p. 18. See also Robert Reich, The Work of Nations (New York: Alfred A. Knopf, 1991), p. 72.
13. BusinessWeek, June 30,1980, p. 12.
14. M. Dertouzos et al., Made in America: Regaining the Productive Edge (Cambridge: MIT Press, 1989), p. 1.
15. Figures from J. Grunwald and K. Flamm, The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985), pp. 14-20.
16. Louis Uchitelle, "Made in the U.S.A. (Except for the Parts)," New York Times, April 8, 2005, p. C1.
17. For a more detailed analysis of the changed meaning of national competitiveness, see my The Work of Nations.
18. P. Panchak, "Shaping the Future of Manufacturing: A Tour Through Manufacturing's Recent History Reveals Clues of What's to Come," Industry Week, January 1, 2005, p. 38.
19. Anderson, The Long Tail.
20. Betsy Morris, "The New Rules," Fortune, July 24, 2006, p. 80.
21. On airline and other deregulation, see R. Fox, Managing Business-Government Relations: Cases and Notes on Business-Government Problems (Homewood, 111.: Richard D. Irwin, 1982).
22. See P. Strahan, "The Real Effects of U.S. Banking Deregulation," Federal Reserve Bank of St. Louis, July-August 2003; R. Kroszner and P. Strahan, "What Drives Deregulation? Economics and Politics of the Relaxation of Bank Branching Restrictions," Quarterly Journal of Economics 114 (November 1999), pp. 1437-67
23. Thomas H. Hammond and Jack Knott, "The Deregulatory Snowball: Explaining Deregulation in the Financial Industry," The Journal of Politics 50 (1988), pp. 3-30.
24. Quoted in "A Quantum Leap for Communications," BusinessWeek, November 28,1983, p. 92.
25. Quoted in "Revolution in Financial Services," BusinessWeek, November 28, 1983, p. 89.

26. Data from New York Stock Exchange, Securities Industry Association, Economic Policy Institute.
27. Data from the New York Stock Exchange Statistic Archive, at http://www .nyse.com/marketinfo/1022221393023.html.
28. During the 1990s, total equities held by households increased 443 percent, from $1.81 trillion to $8.01 trillion. Total equities held by mutual funds increased three times as fast, growing from $233 billion to $3.36 trillion. In 1980, there were only 228 stock mutual funds with $44.4 billion in net assets. By 1999, the total had reached 3,952 mutual funds with $4.04 trillion in net assets. An additional $2.5 trillion was socked away in private pension funds (up from $595 billion in 1990, a gain of 420 percent). Another sizable chunk was owned by insurance companies ($1.17 trillion of stock in 1999, up from $162 billion in 1990), and bank trusts and estates. Data from the Investment Company Institute, 2000 Mutual Fund Fact Book (New York: Investment Company Institute, 2000), pp. 69, 71. See also U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States, 2000, p. 523.
29. Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts, table 1.14, at http://www.bea.gov/bea/dn/nipaweb/TableView. See also Andrew Glyn, Capitalism Unleashed (New York: Oxford University Press, 2006), p. 52.
30. Quoted in "Time of His Life," Economist, February 9, 2006, p. 64.
31. Floyd Norris, "Executives' Downfall: The 'Managing' of Numbers Turned into Manipulating Them," New York Times, May 27, 2006, p. C4.
32. Quoted in Ian Somerville and D. Quinn Mills, "Leading in a Leaderless World," Leader to Leader, Summer 1999, p. 32.
33. Cited in Jason Leow, "Sell = Fire: Analysts' Views Cloud CEO's Jobs," Wall Street Journal, August 5-6, 2006, p. B3.
34. C. Lucier, P. Kocourek, and R. Habbel, The Crest of the Wave (New York: Booz Allen Hamilton, 2006).
35. Gretchen Morgenson, "McKinnell Fumbled Chance to Lead," New York Times, August 6, 2006, p. C1.
36. Quoted in Jack Welch, Jack: Straight from the Gut (New York: Warner, 2001), p. 161; and also in Robert Slater, Jack Welch and the GE Way (New York: McGraw-Hill, 1999), pp. 38-39.
37. Bill Hutchinson, "Pittsfield Fears PCBs Arc Talcing Lethal Toll," Boston Herald, September 8,1997, p. 6.
38. John Byrne, Chainsaw: The Notorious Career of Al Dunlap in the Era of Profit-at-Any-Price (New York: HarperBusiness, 2003), p. 155.
39. Scott Malone, "Spillane: Maidens Next Chapter," Women's Wear Daily April 18, 2005, p. 24.
40. S. Friedman et al., eds., Restoring the Promise of American Labor Law (Ithaca: ILR Press, 1994).

41. R. Prosten, "The Rise in NLRB Election Delays: Measuring Business's New Resistance," Monthly Labor Review 102, no. 2 (1979), p. 59.
42. Commission on the Future of Worker-Management Relations, "Fact Finding Report" (Washington, D.C.: U.S. Department of Labor, May 1994).
43. See, for evidence on growth of nonunionized sectors of economy, Henry Farber and Bruce Westera, "Round Up the Usual Suspects: The Decline of Unions in the Private Sector, 1973—1998," Industrial Relations Section, Princeton University, Working Paper No. 437, April 2000.
44. Cited in Lee Hawkins, Jr., "Fitch Takes Dim View of GM's Moves," Wall Street Journal, November 23, 2005, p. A3.
45. Micheline Maynard, "Delphi Chief Fights Battle of Detroit," New York Times, November 23, 2005, p. C1.
46. Louis Uchitelle, "Two Tiers, Slipping into One," New York Times, February 26, 2006, p. C1.

CHAPTER THREE: OF TWO MINDS

There is little literature on, or even study of, the cognitive dissonance between the relative euphoria of the consumer and investor side of our brains and the growing concerns of the citizen side. In recent years, each side has had its share of champions. Good summaries of the euphoric consumer and investor can be found in Michael Cox and Richard Aim, Myths of Rich and Poor: Why Were Better Off Than We Think (New York: Basic Books, 2000); Gregg Easterbrook, The Progress Paradox: How Life Gets Better While People Feel Worse (New York: Random House, 2003); Lawrence Kudlow, American Abundance: The New Economic and Moral Prosperity (New York: HarperCollins, 1997); Stephen Moore, It's Getting Better All the Time (Washington, D.C.: Cato Institute, 2000).

Good summaries of the increasingly concerned citizen can be found in Robert Bork, Slouching Towards Gomorrah (New York: HarperCollins, 1997); Lou Dobbs, War on the Middle Class: How the Government, Big Business, and Special Interest Groups Are Waging War on the American Dream and How to Fight Back (New York: Viking, 2006); Byron Dorgan, Take This Job and Ship It: How Corporate Greed and Brain-Dead Politics Are Selling Out America (New York: Thomas Dunne, 2006); Jeff Faux, The Global Class War (New York: John Wiley & Sons, 2006); David Gordon, Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial Downsizing (New York: Free Press, 1996); Al Gore, An Inconvenient Truth (New York: Rodale, 2006); Jacob Hacker, The Great Risk-Shift: The Assault on American Jobs, Families, Health Care, and Retirement (New York: Oxford University Press, 2006); Robert Kuttner, Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets (New York: Alfred A. Knopf, 1997); Louis Uchitelle, TheDisposable American:

Layoffs and Their Consequences (New York: Alfred A. Knopf, 2006); William Wolman, The Judas Economy: The Triumph of Capital and the Betrayal of Work (New York: Perseus, 1997).

1. Adam Nagourney and Michael Barbara, "Eye on Election, Democrats Run as Wal-Mart Foe," New York Times, August 17, 2006.
2. Wall Street Journal, December 3-4, 2005, p. A9.
3. Dan Mitchell, "Manufacturers Try to Thrive on Wal-Mart Workout," New York Times, February 20, 2005, p. C1.
4. There has been an abundance of research on Wal-Mart's effects on consumer prices. See, for example, Emek Basker, "Selling a Cheaper Mousetrap: Wal-Mart's Effect on Retail Prices," Journal of Urban Economics 58, no. 2 (September 2005), pp. 203-29; Jason Furman, "Wal-Mart: A Progressive Success Story," New York University, November 28, 2005; this paper can be found at http:// homepages.nyu.edu/-jf1264/walmart.pdf. See also Jerry Hausman and Ephraim Leibtag, "Consumer Benefits from Increased Competition in Shopping Outlets: Measuring the Effect of Wal-Mart," MIT and Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, October 2005. Hausman and Leibtag found that Wal-Mart's prices averaged 15 to 25 percent below the prices of identical food items at traditional supermarkets. With typical household products like shampoo, toothpaste, and laundry detergents, the average savings to consumers from shopping at Wal-Mart range from 1.5 to 3 percent in the short run to four times that in the long term. Wal-Mart held down prices of food by 9.1 percent nationwide and of nonfood goods by 4.2 percent between 1985 and 2005.
5. Data from "Residential Energy Consumption Survey, 2001," U.S. Department of Energy, Energy Information Administration, table HC5-3a; "Supplemental Measures of Material Well-Being: Basic Needs, Consumer Durables, Energy, and Poverty, 1981 to 2002," U.S. Bureau of the Census, December 2005. See also Cox and Aim, Myths of Rich and Poor.
6. Paul Liegey, "Hedonic Quality Adjustment Methods for Microwave Ovens in the U.S. CPI," at http://www.bls.gov/cpi/cpimwo.htm.
7. Bureau of Labor Statistics, Department of Labor; DePaul University, newspaper archives, the Tax Foundation, at http://www.bbhq.com/prices.htm.
8. Gregg Easterbook, "What's Bad for G.M. Is ...," Nation, June 12, 2005; see also J. McCaracken, "U.S. Automakers in Price Squeeze," Detroit Free Press, June 4, 2004.
9. Data from Air Transport Association, Bureau of Labor Statistics, Energy Information Administration, Federal Communication Commission, Paul Kagan Associates, assembled by Consumer Reports, at www.consumer reports.org/ cro/consumer-protection/deregulation-702/overview.htm.

10. Hubert B. Herring, "Lower the Fares and They Will Fly (a Bit More Slowly)," New York Times, June 5, 2005, p. C2.
11. Robert W. Crandall and Clifford Winston, "Unfriendly Skies," Wall Street Journal, December 18, 2006, p. A16.
12. Linda Blake, Trends in the U.S. International Telecommunications Industry, Federal Communications Commission, September 2005.
13. See, generally, Easterbrook, The Progress Paradox.
14. One possible explanation: Universities are competing with one another for students from upper-middle-class families who are willing to spend tens of thousands of dollars a year—indeed, who consider high price to be a sign of high value—not only for classes, laboratories, and professors, but also for amenities like plush student centers, dormitories with every modern convenience, and platoons of counselors. Another: As the economist William Baumol has noted, productivity gains are harder to achieve in labor-intensive industries that depend on human interactions, such as education and the performing arts.
15. See also U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Displaced Worker Survey, 2002, at http://www.bls.gov/opub/mir/200406//an4full .pdf. See also Lori G. Kletzer, Job Loss from Imports: Measuring the Costs (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2001).
16. Quoted in Jeff Bailey, "Northwest and Its Flight Attendants Await a Strike Ruling," New York Times, August 25, 2006, p. C3.
17. Furman, "Wal-Mart: A Progressive Success Story."
18. Quoted in Ann Zimmerman, "Costco's Dilemma: Be Kind to Its Workers or Wall Street," Wall Street Journal, March 26, 2004, p. Bi.
19. S. Greenhouse, "How Costco Became the Anti-Wal-Mart," New York Times, July 17, 2005, p. B1.
20. National Compensation Survey: Employee Benefits in Private Industry in the United States, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, March 2006, at http://www.bls.gov/ncs/ebs/sp/ebsm0004.pdf. Historical data are available on the Internet at http://www.bls.gov/ncs/ebs/home.htm.
21. "Employer Health Benefits 2005," Kaiser Family Foundation and Educational Trust, 2005, p. 114.
22. Panel Study of Income Dynamics, at http://psidonline.isr.umich.edu. See Jacob Hacker, The Great Risk Shift (New York: Oxford University Press, 2006); Mark Rank, One Nation, Underprivileged: Why American Poverty Affects Us All (New York: Oxford University Press, 2004), p. 93.
23. See, for example, Pew Social Trends Poll, August 30, 2006. A representative sample of Americans was asked: "Compared to 20 or 30 years ago, do you think the average working person in this country .. . has more job security, less job security, or about the same amount?" Results: More job security, ii percent

of respondents; less job security, 62 percent; about the same, 24 percent; don't know or refused to say, 3 percent.

24. James Banks, Michael Marmot, Zoe Oldfield, and James P. Smith, "Diseases and Disadvantage in the United States and England," Journal of the American Medical Association 295, no. 16 (May 3, 2006), pp. 2037-45.
25. Data from Internal Revenue Service, posted September 22, 2006, at http://www.irs.gov/taxs tats/indtaxstats/article/o,,id=i294o6,oo.html.
26. Thomas Piketty and Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States, 1913-1998," Quarterly Journal of Economics 118, no. 1 (February 2003), with updated figures for 2004 from the authors' Web site, http://www .econ.berkeley.edu/-saez/TabFig2004.xls. Capital gains were excluded from this calculation. See also Ian Dew-Becker and Robert J. Gordon, "Where Did the Productivity Growth Go?," paper presented at the Brookings Panel on Economic Activity, September 8-9, 2005, at http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/BPEA_Meetingdraft_Complete_051118.pdf.
27. Lucien Bebchuk and Yaniv Grinstein, "The Growth of Executive Pay," Oxford Review of Economic Policy 21, no. 2 (2005), pp. 283-303, at http://www.law.harvard.edu/faculry/bcbchuk/pdfs/Bebchuk-Grinstein .Growth-of-Pay.pdf.
28. Carola Frydman and Raven E. Saks, "Historical Trends in Executive Compensation, 19362003-," working paper, November 15, 2005, at http:// tinyrl.c0m/f3pzz. See also survey of 200 large companies by Pearl Meyer & Partners, the compensation practice of Clark Consulting: Pearl Meyer & Partners, "2006 Compensation Report," at http://www.pearlmeyer.com. Another study by Mercer Human Resource Consulting showed that in 2005 median pay packages for CEOs of America's 350 largest companies was $6.8 million, including stock options, but excluding pensions, deferred compensation, and other perks.
29. This phenomenon is related to, but not quite the same as, "winner-take-all" markets characterized by large demand for a few star players. See Robert H. Frank and Philip S. Cook, The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us (New York: Free Press, 1995).
30. Xavier Gabaix and Augustin Landler, "Why Has CEO Pay Increased So Much?," MIT Working Paper No. 0613-, May 8, 2006, at http://papers .ssrn.com/s013/papers.cfmJabstract_ids901826.
31. Calculations from Fadel Gheit, senior energy analyst with Oppenheimer & Co., in Alan Murray, "Some Executives Get What They Deserve," Wall Street Journal, April 19, 2006, p. A2.
32. James Surowiecki, "Net Worth," New Yorker, March 14, 2005, p. 62.
33. The survey was done in February 2006. See Eric Dash, "Off to the Races Again, Leaving Many Behind," New York Times, April 9, 2006, p. C1.

34. Jenny Anderson, "Big Bonuses Seen Again for Wall Street," New York Times, November 7, 2006, p. C1.
35. "The Very Richest Hedge Fund Managers," New York Times, May 26, 2006, p. C1.
36. Ellen E. Schulrz and Theo Francis, "The CEO Health Plan in Era of Give-backs, Some Execs Get Free Coverage After They Retire," Wall Street Journal, April 13, 2006, p. B1.
37. "Creative Destruction," editorial, Wall Street Journal, September 7, 2006, p. A20.
38. Economic Policy Institute, State of Working America, 2006-2007, Chapter 5, table 5.9; U.S. Bureau of the Census, American Community Survey, 2004.
39. Piketty and Saez, "Income Inequality in the United States."
40. Edward N. Wolff, "Recent Trends in Wealth Ownership," New York University Working Paper, December 12,1998, table 2.
41. John Heilemann, "Unstoppable," New York, August 15, 2004, p. 23.
42. David Neumark, Junfii Zhang, and Stephen Ciccarella, "The Effects of Wal-Mart on Local Labor Markets," NBER Working Paper No. 11782, November 2005, at http://papers.nber.org/papers/w11782.pdf?new_windows=1.
43. Patrick McGeehan, "Top Executives Return Offices to Manhattan," New York Times, July 3, 2006, p. Al.
44. Bork, Slouching Towards Gomorrah, pp. 125,139.
45. Ibid., pp. 126-27.
46. See, for example, Jacques Steinberg, "Censored 'SNL' Sketch Jumps Bleep-less onto the Internet," New York Times, December 21, 2006, p. Di.
47. Data from Marion Nestle, Food Politics (Berkeley: University of California Press, 2002), pp. 8-9.
48. Ibid., p. 25.
49. Robert Reich, "Look Who Demands Profits Above All," Los Angeles Times, September 1, 2000.
50. Raymond Bonner and Jane Perlez, "New York Urges U.S. Inquiry in Mining Company's Indonesia Payment," New York Times, January 28, 2006, p. A6.
51. Play Fair at the Olympics (Oxford: Oxfam, 2004), p. 36.
52. See A. Atkinson, Economic Inequality in OECD Countries: Data and Explanations, CesIFO Discussion Paper, 2003, figure 1-9; T. Smeeding, "Public Policy and Economic Inequality: The United States in a Comparative Perspective," Luxembourg Income Study Working Paper No. 367 (2004), figure 3, and (2002), figure 4. Benchmark data for many countries are found in Forster and D'Ercole, Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s, OECD Social Employment and Migration Working Paper (2005) No. 22. According to the Luxembourg Income Survey, the ratio

of post-tax incomes at 10 percent from the top of the income distribution to incomes 10 percent from the bottom increased in Germany from 3.1 in 1980 to 3.3 in 2000; in Sweden from 2.4 in 1980 to 3 in 2000; in the United Kingdom from 3.5 in 1980 to 4.6 in 2000; and in the United States from 3.7 in 1980 to 5.4 in 2000.

53. "Europe Auto Relations Get Testy," Wall Street Journal, June 15, 2006, p. A8.
54. "Hard New Realities of the Marketplace for German Labor," New York Times, October 26, 2005, pp. C1, C4.
55. By 2005 the median pay for chief executives of the largest American-based companies was still more than 50 percent higher than the median pay for top executives in British companies listed on the Financial Times Stock Exchange 100 Index, but the gap was closing. In 1998, American executives took home more than four times what the CEO of a big British company made. Pay was also rising for CEOs of big French companies listed in the CAC-40 benchmark stock index, rising to $3 million in 2004, from about $780,000 in 1998, according to Proxinvest, an adviser to pension funds and mutual funds. In Germany, a recent survey by Die Welt showed nearly an 11 percent increase in 2005 in the average salary of management board members from thirty blue-chip DAX Index companies. See, generally, Geraldine Fabrikant, "U.S.-Style Pay Deals of Chiefs Become All the Rage in Europe," New York Times, June 16, 2006, pp. A1, C4.
56. Norimitsu Onishi, "Revival in Japan Brings Widening of Economic Gap," New York Times, April 16, 2006, p. A1.
57. Andrew Batson and Shai Oster, "As China Booms, the Poorest Lose Ground," Wall Street Journal, November 22, 2006, p. A4.
58. Thomas Friedman, "Bring in the Green Cat," New York Times, November 15, 2006, p. A27; Jason Dean, "How Capitalist Transformation Exposes Holes in China's Government," Wall Street Journal, December 18, 2006, p. A2.
59. Joseph Stiglitz and Andrew Chartlton, Fair Trade for All (New York: Oxford University Press, 2006).
60. Harvard economist Gregory Mankiw, a former adviser to President George W. Bush, correctly noted on his blog that "CEOs are paid what they're worth to their companies, and their high pay reflects the extraordinary value of their talent. But the supply of talent is inelastic and the allocation of talent would not be affected if everyone faced high tax rates." Quoted in David Wessel, "With CEO Pay, Size Does Matter," Wall Street Journal, November 2, 2006, p. A2.
61. Editorial, "The Only Certainty Is More Uncertainty," Independent, April 12, 2006.

CHAPTER FOUR: DEMOCRACY OVERWHELMED

The literature on corporate influence on the U.S. government is large but uneven. Among the most thoughtful books I've read in recent years are William Greider's two volumes, The Soul of Capitalism (New York: Simon & Schuster, 2003), and Who Will Tell the People? The Betrayal of American Democracy (New York: Touchstone, 1992); and Kevin Phillips's two books. Arrogant Capital (Boston: Little, Brown, 1994), and Wealth and Democracy (New York: Broadway, 2002). I have also found particularly helpful David Kay Johnson, Perfectly Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super Rich-and Cheat Everyone Else (New York: Portfolio/Penguin, 2003).

Before the 2006 midterm elections reversed course, a number of authors studied the rise of Republican influence at the behest of the American business community. I've found especially useful in this regard John Mickleth-wait and Adrian Wooldridge, The Right Nation: Why America Is Different (London: Allen Lane, 2004); E. J. Dionne, Jr., They Only Look Dead (New York: Simon & Schuster, 1996); Jacob Hacker and Paul Pierson, Off Center: The Republican Revolution and the Erosion of American Democracy (New Haven: Yale University Press, 2005).

There is also a large literature detailing corporate influence on politics. See, for example, Jeffrey Birnbaum, The Lobbyists: How Influence Peddlers Work Their Way in Washington (New York: Times Books, 1992); and Lee Drutman and Charlie Cray, The People's Business: Controlling Corporations and Restoring Democracy (San Francisco: Barrett-Koehler, 2004).

Some recent reportage is interesting and useful, notwithstanding its somewhat conspiratorial view. See, for example, Joel Bakan, The Corporation (New York: Free Press, 2004); Carl Boggs, The End of Politics: Corporate Power and the Decline of the Public Sphere (New York: Guilford, 2000); Charles Derber, Corporation Nation (New York: St. Martin's, 1998); Jeff Gates, Democracy at Risk (Cambridge, Mass.: Perseus, 2000); Mark Green, Selling Out: How Big Corporate Money Buys Elections, Rams Through Legislation, and Betrays Our Democracy (New York: HarperCollins, 2002); Noreena Hertz, The Silent Takeover: Global Capitalism and the Death of Democracy (New York: HarperBusiness, 2003); David Korten, The Post-Corporate World (San Francisco: Barrett-Koehler, 2004); Lawrence Mitchell, Corporate Irresponsibility (New Haven: Yale University Press, 2001); Greg Palast, The Best Democracy Money Can Buy (New York: Plume, 2003); David Sirota, Hostile Takeover: How Big Money and Corruption Conquered Our Government- and How We Take It Back (New York: Crown, 2006).

1. On survey research about America's loss of confidence in government and the democratic process, see sources cited in the Introduction. For data on a similar

decline in confidence in many other democracies, see, for example, Hans-Dieter Klingemann and Dieter Fuchs, eds., Citizens and the State (New York: Oxford University Press, 1995); Michael Adams and Mary Jane Lennon, "Canadians, Too, Fault Their Political Institutions and Leaders," The Public Perspective 3 (September-October 1992), p. 19; Susan Pharr, "Confidence in Government: Japan," prepared for the Visions of Governance for the Twenty-first Century Conference in Bretton Woods, New Hampshire, July 29-August 2, 1996.

2. Although the Tillman Act of 1907 barred direct campaign contributions from corporations, passage of the Federal Election Campaign Act, in 1971, legalized corporate political action committees. Subsequent campaign finance reforms limited what PACs could do but created a loophole for unlimited "soft money" contributions to state and local affiliates of national parties. The Bipartisan Campaign Reform Act of 2002 (commonly referred to as the McCain-Feingold Act) closed that soft money loophole but allowed unlimited dollars to flow to so-called 527 groups not under the control of a candidate or parry. None of these reforms limited the ability of corporate executives to "bundle" individual contributions from fellow executives in the same corporation, or corporate lobbyists to bundle contributions from executives of an entire industry, or anyone else to bundle contributions from any other group of people.
3. Cited in "Washington," Encyclopedia Britannica online, at http://www .britannica.com/eb/article-24527.
4. See Kevin Phillips, Arrogant Capital (New York: Little, Brown, 1994), pp. 26-32 ,27.
5. The official estimate of lobbyists in Washington is probably lower than the actual number because many people who engage in lobbying do not formally register as lobbyists. The rules requiring registration are vague and the penalties for failing to register are minimal. A law enacted in 1995 to register and track lobbyists was singularly lacking in teeth; Capitol Hill staffers responsible for implementing it have been perennially shorthanded and without auditing and investigative powers necessary to enforce it. Estimates of the amount of money spent on lobbying each year are based on reports filed with the House of Representatives and the Senate, and suffer limitations similar to those affecting estimates of the number of lobbyists. Several authors and studies have sought to document the trend in the increasing scope and dominance of the lobbying industry in Washington, D.C., over the last decades. See, for example, Todd Purdum, "Go Ahead, Try to Stop K Street," New York Times, January 8, 2006, p. Ai; Jeffrey Birnbaum, "The Road to Riches Is Called K Street," Washington Post, June 22, 2005, p. A1; and Jonathan Rauch, "The Parasite Economy," National Journal, April 25, 1992. See also Phillips, Imperial Washington, pp.

22-40. See also studies by the Center for Public Integrity and data from Political Money Line, various years.
6. Center for Public Integrity, www.publicintegrity.org.
7. David Vogel, "The Power of Business in America: A Re-appraisal," British Journal of Political Science 13 (1979), pp. 19-43.
8. See data from Burdett Loomis and Michael Struemph, "Organized Interests, Lobbying and the Industry of Politics," paper prepared for Midwest Political Science Association meeting, April 4-7, 2003, Chicago, Illinois.
9. S. Prakash Sethi, Advocacy Advertising and Large Corporations (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1977), updated in S. Prakash Sethi, "Grass-roots Lobbying and the Corporation," Business and Society Review (Spring 1979), pp. 8-14. For a discussion of Mobil's effort, see Randall Poe, "Masters of the Advertorial," Across the Board (September 1980), pp. 15-28. See also David Liff, Mary O'Conner, and Clarke Bruno, Corporate Advertising: The Business Response to Changing Public Attitudes (Washington, D.C.: Investor Responsibility Research Center, October 1980).
10. See, for example, EurActiv report, "EU and US Approaches to Lobbying," EurActiv, August 29, 2005.
11. For a fuller account, see J. Micklethwait and A. Woodridge, The Right Nation: Conservative Power in America (New York: Penguin, 2004). See also Nolan McCarty, Keith Poole, and Howard Rosenthal, Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches (Cambridge: MIT Press, 2006).
12. Robert Kuttner, The Lift of the Party: Democratic Prospects in 1988 and Beyond (New York: Viking, 1987), p. 62.
13. B. Mullins and D. Treftz, "Companies Shift More Donations to Democrats," Wall Street Journal, April 30, 2007, pp. A1, A9.
14. Cited by Bill Moyers in "Hostel Takeover," Sojourner, July-August 1998, p. 18.
15. Quoted in Jeffrey H. Birnbaum, "Democrats' Stock Rising on K Street," Washington Post, August 17, 2006, p. Ai.
16. Christopher Lee, "Daschle Moving to K Street," Washington Post, March 4, 2005, p. 17A.
17. Robert Pear, "Drug Companies Increase Spending on Efforts to Lobby Congress and Governments," New York Times, June 1, 2003, p. A20.
18. See research reports from the Center for Public Integrity, at http:// www. publicintegrity.org/lobby/report.aspx?aid=774 and http://www.public integrity. org/lobby/report.aspx?aid=678.
19. Ibid.
20. Alice Rivlin, Reviving the American Dream: The Economy, the States and the Federal Government (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1992), p. 50.
21. Jeff Faux, The Global Class War (New York: John Wiley & Sons, 2006), p. 3: Lou Dobbs, War on the Middle Class: How the Government, Big Business.

and Special Interest Groups Are Waging War on the American Dream and How to Fight Back (New York: Viking, 2006), p. 12.

22. This point has been understood by political scientists but they have tended to limit their inquiries to campaign spending, and have, for the most part, failed to study the vast sea of corporate money financing efforts to influence policy. See, for example, Stephen Ansolabehere et al., "Why Is There So Little Money in Politics?," Journal of Economic Perspectives 17, no. 1 (2003) pp. 105-30.
23. Kate Phillips, "Once a Maverick, Google Joins the Lobbying Herd," New York Times, March 28, 2006, pp. A1, A13.
24. Amy Borrus, "It's Back to Charm School for Microsoft," BusinessWeek, November 8,1999.
25. Mike France, "The Unseemly Campaign of Mr. Microsoft," BusinessWeek, April 24, 2000, p. 53.
26. "Dirty Dealings," Economist, June 29, 2000.
27. Phillips, "Once a Maverick, Google Joins the Lobbying Herd."
28. Quoted in Michael Crittenden and Rebecca Adams, "Mr. Sam Comes to Washington," CQ Weekly, November 7, 2005, p. 1.
29. Quoted in Kim Chipman and Lauren Coleman-Lochner, "Wal-Mart Girds for Showdown with New Congress on Unions, Trade," Bloomberg, com, December 4, 2006, at http://www.bloomberg.com/apps/news?pid= 2o6ono3&sid=a6JOvd 6gbkog&refer=news.
30. Bernard Wysocki, Jr., "How Broad Coalition Stymied Wal-Mart's Bid to Own a Bank," Wall Street Journal, October 23, 2006, p. A1.
31. Kate Phillips, "Interest Groups Lining Up to Lobby on Web Gambling," New York Times, July 4, 2006, p. AII.
32. Michael Schroeder, "Futures Traders Resist Tighter Oversight Plan," Wall Street Journal, February 10, 2006, p. A6.
33. David Rogers, "House Deals Blow to 'Open Skies' as It Passes Latest Spending Bill," Wall Street Journal, June 15, 2006, p. A4.
34. Deborah Solomon and Evan Perez, "Airlines Split over Pension Package," Wall Street Journal, July 31, 2006, p. A3.
35. Greg Hitt, "Textile Makers Tap Political Opportunity," Wall Street Journal, October 18, 2006, p. A4.
36. Cited in Christopher Bowe, "US Pharmaceutical Industry Limbers Up for Medicare's Brave New World," Financial Times, January 4, 2006, p. 2.
37. See, generally, Michael Pollan, The Omnivore's Dilemma (New York: Penguin, 2006).
38. Melanie Warner, "A Struggle over Standards in Fast-Growing Food Category," New York Times, November 1, 2005, p. C1.
39. Ibid.

40. Brody Mullins and Ethan Wallison, "Another Coalition of the Willing," Roll Call, May 7, 2003.
41. David Vogel, "The Politics of Risk Regulation in Europe and the United States," Yearbook of European Environmental Law (New York: Oxford University Press, 2004), vol. 3, p. 42.
42. Data from Marc Galanter, "The Life and Times of the Big Six; or. The Federal Courts Since the Good Old Days," Wisconsin Law Review (1988), pp. 921-54. See also William Nelson "Contract Litigation and the Elite Bar in New York City, 1960-1980," Emory Law Review 39 (1990), pp. 413-62.
43. Robert Pear, "Drug Companies Increase Spending on Efforts to Lobby Congress and Governments," New York Times, June 1, 2003, p. A20.
44. Paul Krugman, "Enemy of the Planet," New York Times, April 17, 2006, p. A21.
45. Heather Timmons, "Exxon Accused of Deception on Climate Change, Royal Society in U.K. Complain to Firm," International Herald Tribune, September 22, 2006, p. Al.
46. Jennifer Washburn, "The Best Minds Money Can Buy," Los Angeles Times, July 21, 2006, p. 13.
47. David Armstrong, "Drug Interactions: Financial Ties to Industry Cloud Major Depression Study," Wall Street Journal, July 11, 2006, p. A1.
48. Stephen Labaton, "House Expected to Back Bill Favoring Phone Companies," New York Times, June 9, 2006, p. Cl.
49. U.S. Government Accountability Office, Access to Broadband (Washington, D.C.: U.S. Government Accountability Office, May 2006).
50. Quotes in my "Let's Bring Back Antitrust," Inc. Magazine, October 1982, pp. 12-13.
51. On this point, see Theda Skocpol, Diminished Democracy (Norman: University of Oklahoma Press, 2003). Skocpol has carefully documented the decline in locally based but nationally federated citizen organizations.
52. Jeffrey Berry, The New Liberalism: The Rising Power of Citizen Groups (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1999), p. 56.

CHAPTER FIVE: POLITICS DIVERTED

There is a large and growing literature on corporate social responsibility. Among the best recent books I have found are David Vogel, The Market for Virtue (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2006); Michelle Micheletti, Political Virtue and Shopping: Individuals, Consumerism, and Collective Action (New York: Palgrave Macmillan, 2003); and David Henderson, Misguided Virtue: False Notions of Corporate Social Responsibility (London: Institute of Economic Affairs, 2001). Most contemporary writing on the subject emphasizes the

connection between corporate social responsibility and corporate profitability. See, for example, Christine Arena, Cause for Success: Ten Companies That Have Put Profits Second and Come in First (Novato, Calif.: New World, 2004); Michael Hopkins, The Planetary .Bargain: Corporate Social Responsibility Matters (London: Earthscan, 2003); Ira Jackson and Jane Nelson, Profits with Principles: Seven Strategies for Delivering Value with Values (New York: Currency/Doubleday, 2004); Kevin Jackson, Building Reputational Capital: Strategies for Integrity and Fair Play That Improve the Bottom Line (New York: Oxford University Press, 2004); Malcolm Mcintosh, Deborah Leipziger, Keith Jones, and Gill Coleman, Corporate Citizenship: Successful Strategies for Responsible Companies (London: Financial Times, 1998); Robert Willard, The Sustainability Advantage: Seven Business Case Benefits of a Triple Bottom Line (Gabriola Island, B.C.: New Society, 2002).

1. Both surveys are from Ronald Alsop, "Recruiters Seek MBAs Trained in Responsibility," Wall Street Journal, December 13, 2005, p. B6.
2. Quoted in Claudia H. Deutsch, "Companies and Critics Try Collaboration," New York Times, May 17, 2006, p. E1.
3. For information on Dow's efforts to reduce its carbon emissions, see the Dow Website for energy and climate change, at http://www.dow.com/energy/. On McDonald s shift to more humane slaughtering techniques, see Joby Warrick, "Big Mac's Big Voice in Meat Plants," Washington Post, April 10, 2001, p. A11. On Wal-Mart's adoption of green packaging, see Harold Brubaker, "Wal-Mart Picks Corn for Its Packaging," Houston Chronicle, October 21, 2005, Business Section, p. 4. On Starbucks's employee health insurance, see Lisa Schmeiser, "Perks Can Aid Bottom Line," Investors Business Daily, October 17, 2005, p. A10. See also Vogel, The Market for Virtue, p. 130.
4. On these instances of corporate sensitivity to consumer concerns about fatty foods, see "Wendy's Cuts Trans Fats in Fries and Chicken," Consumer Affairs, June 9, 2006, at http://www.consumeraffairs.com/newso4/2006/o6/wendys_transfat.html; "Oreo Takes on a New Twist with New Varieites That Contain Zero Grams of Trans Fat Per Serving," PRNewswire, April 6, 2004; "Frito-Lay Chips Down—to Zero Trans Fat," Houston Chronicle, September 28, 2003, Business Section, p. 10; "Cereals Will Get Healthier," Houston Chronicle, October 1, 2004, Business Section, p. 1.
5. Starbucks full-page ad, New York Times, July 24, 2005, p. 13.
6. Milton Friedman, "The Social Responsibility of Business Is to Increase Profits," New York Times Magazine, September 13,1970.
7. For these illustrations of how investors have punished companies that sacrifice

profits to "social responsibility," see, on Cummins Engine, Michael Oneal, "Global Economy Strains Loyalty in Company Town," Chicago Tribune, April 4, 2004; on Dayton Hudson, Caroline Mayer, "Dayton Hudson Acts to Fend Off Hafts," Washington Post, June 20, 1987, p. C1; on Levi Strauss, "Levi Strauss Announces Intention to Close Six Plants," Associated Press State & Local Wire, April 8, 2002; on Polaroid, Claudia Deutsch, "Deep in Debt Since 1988, Polaroid Files for Bankruptcy," New York Times, October 13, 2001; on Marks & Spencer, Michael Skapinker, "Why Corporate Laggards Should Not Win Ethics Awards," Financial Times, July 21, 2004, p. 8.

8. Peter Landers and Joann Lublin, "Merck's Big Bet on Research by Its Scientists Comes Up Short," Wall Street Journal, November 28,1993, p. A1.
9. On this point, see Alison Maitland, "Scandals Draw Attention to 'Superficial' Measures," Financial Times, December 10, 2002, Management Section, p. 1.
10. Felicity Barringer, "ExxonMobil Becomes Focus of a Boycott," New York Times, July 12, 2005, p. A19.
11. Claudia H. Deutsch, "New Surveys Show That Big Business Has a PR Problem," New York Times, December 9, 2005, p. C1.
12. See Dan Ahrens, Investing in Vice: The Recession-Proof Portfolio of Booze, Bets, Bombs and Butts (New York: St. Martin's, 2004). See also Oaul Koku, Aigbe Akhigbe, and Thomas Springer, "The Financial Impact of Boycotts and Threats of Boycott," Journal of Business Rresearch 40, no. 1 (1997), pp. 15-20.
13. Jeffrey Hollender and Stephen Fenichell, What Matters Most: How a Small Group of Citizen Pioneers Is Teaching Social Responsibility to Big Business and Why Big Business Is Listening (New York: Basic Books, 2004), p. 47.
14. Paul Hawken and Natural Capital Institute, Socially Responsible Investing (Sausalito, Calif.: Natural Capital Institute, October 2004).
15. Vogel, The Market for Virtue, p. 73.
16. Starbucks full-page ad, New York Times, August 10, 2006, p. A7.
17. "Do We Have a Story for You!," Economist, January 21, 2006, p. 57.
18. Dara O'Rourke, "Market Movements: Nongovernmental Strategies to Influence Global Production and Consumption," Journal of Industrial Ecology 9, nos. 1-2 (2005), citing J. Makower, "Whatever Happened to Green Consumers?," Organic Consumer Association, July-August 2000.
19. Vogel, The Market for Virtue, p. 135.
20. Michel Capron and Francoise Quairel-Lanoizelee, Mythes et rialitis de Venterprise responsable (Paris: La Decouverte, 2004), p. 57.
21. Vogel, The Market for Virtue, p. 54.
22. Ibid., p. 154.

23. Ibid.
24. Michael Barbaro, "A New Weapon for Wal-Mart: A War Room," New York Times, November 1, 2005, p. A1.
25. Vogel, The Market for Virtue, pp. 112-13.
26. See the AFA's online petition, at http://www.afa.net/Petitions/Issue Detail. asp?id=220.
27. Ann Zimmerman, "Morning-After Pill Comes to Wal-Mart," Wall Street Journal, March 18-19, 2006, p. A2.
28. Jeremy Peters, "Gays Pressure Ford to Reject Boycott Group," New York Times, December 13, 2005, p. C4.
29. Jeremy Peters, "Ford, Reversing Decision, Will Run Ads in Gay Press," New York Times, December 15, 2005, p. C3.
30. Donald E. Wildmon, Chairman, American Family Association, Letter to Chairman Bill Ford, January 10, 2006, available at http://afa.net/ford letter, asp.
31. On Focus on the Family's urging consumers to boycott Procter & Gamble, see David Kirkpatrick, "Conservatives Urge Boycott of Procter & Gamble," New York Times, September 17, 2004, p. A18. On the Action League of Chicago's attempt to boycott American Girl dolls, see Laura Herman, "Don't Drag Girls into Debate," Chicago Sun-Times, November 28, 2005, p. 61. On the National Rifle Association's attempt to pressure ConocoPhillips, see Ralph Blumenthal, "N.RA. Fights Energy Giant over Stance on a Lawsuit," New York Times, August 3, 2005, p. A13.
32. On Nike, see Tom McCawley, "Inside Track: Racing to Improve Its Reputation," Financial Times, December 21, 2000, p. 14; on New Balance, see Chris Reidy, "Labor Group Hits New Balance," Boston Globe, January 7, 2006, p. 4.
33. The text of this advertisement appeared in many newspapers. See, for example. New York Times, April 20, 2005, p. A20. It can also be found at the "Wal-Mart Watch" Web site, http://walmartwatch.com/pdg/ad-nyt -042005.pdf.
34- This estimate can be found in Executive Office of the President of the United States, Office of Management and Budget, Analytic Perspectives, Budget of the United States Government, Fiscal Year 2006 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2006), p. 324.
35. Steven Greenhouse, "Opponents of Wal-Mart to Coordinate Efforts," New York Times, April 3, 2005, p. A12.
36. Ibid.
37. Barbaro, "A New Weapon for Wal-Mart: A War Room," p. A1.
38. On Wal-Mart's response to Katrina, see Michael Barbaro and Justin Gillis, "Wal-Mart at Forefront of Hurricane Relief," Washington Post, September 6, 2005, p. D1.
39- On Wal-Mart's environmental initiatives, see Mark Gunther, "The Green

Machine," Fortune, August 7, 2006. Scott is quoted in Matther Wald, "What's Kind to Nature Can Be Kind to Profits," New York Times, May 17, 2006, p. E1.

40. Wald, "What's Kind to Nature Can Be Kind to Profits," p. El
41. Jennifer Kerr, "Comcast to Help Shield Kids from Smut on TV," Detroit Free Press, December 13, 2005, p. 4.
42. Sarah Ellison, "Why Kraft Decided to Ban Some Food Ads to Children," Wall Street Journal, October 31, 2005, p. A1.
43. Andrew Martin, "Leading Makers Agree to Put Limits on Junk Food Advertising Directed at Children," New York Times, November 16, 2006, p. C1.
44. Julia Angwin, "News Corp. Sets Online-Safety Ads," Wall Street Journal Online, April 10, 2006, retrieved November 3, 2006, from http://online.wsj .com/purblic/us.
45. Joe Nocera, "Green Logo, but BP Is Old Oil," New York Times, August 12, 2006, p. C1.
46. Ibid. See also Eric Reguly, "Facts Discolour BP's Green Image," Globe and Mail, September 21, 2006, p. B2.
47. Jim Carlton, "BP Finds New Pipeline Rupture Caused by Corrosion in Alaska," Wall Street Journal, April 17, 2006, p. 14. See also Ralph Blumen-thal, "Company Deficiencies Blamed in 2005 Texas Explosion," New York Times, March 21, 2007, p. A15.
48. Jad Mouawad, "BP Named in Inquiry on Pricing," New York Times, June 29, 2006, p. C1.
49. Dexter Roberts and Peter Engardio, "Secrets, Lies, and Sweatshops, "BusinessWeek, November 27, 2006, p. 50.
50. "Waiting for GE," New York Times, March 26, 2006, Section 14 WC (Westchester Weekly Desk), p. 15.
51. Vogel, The Market for Virtue, p. 122.
52. Ibid.
53. Carol Hymowitz, "Big Companies Become Big Targets Unless They Guard Images Carefully," Wall Street Journal December 12, 2005, p. B1.
54. "Mr. Grassley Goes Begging," New York Times, November 14, 2005, p. 20.
55. Felicty Barringer, "Panel Questions BP on Managing Alaska Oil," New York Times, September 8, 2006, p. A16.
56. Tom Zeller, Jr., "To Go Global, Do You Ignore Censorship?," New York Times, October 24, 2005, p. C3.
57. Ibid.
58. Jim Yardley, "Google Chief Rejects Putting Pressure on China," New York Times, April 13, 2006, p. C7.

59. Jon Swam, "Google, Justice Department Face Off on Search/Privacy Issue," USA Today, March 14, 2006, p. 3B.
60. Zeller, "To Go Global, Do You Ignore Censorship?"
61. Joseph Nocera, "Enough Shame to Go Around on China," New York Times, February 18, 2006, pp. B1, B13; Tom Zeller, Jr., "Web Firms Are Grilled on Dealings in China," New York Times, February 16, 2006, p. C1.
62. Nocera, "Enough Shame to Go Around on China," pp. B1, B13. See also Joel Brinkley, "U.S. Squeezes North Korea's Money Flow," New York Times, March 10, 2006, p. A12.
63. Zeller, "Web Firms Are Grilled on Dealings in China," p. C1.
64. On the Reporters Without Borders resolution, see Tom Zeller, "Critics Press Companies on Internet Rights Issues," New York Times, November 8, 2005. The UBS analyst is quoted in Lee Drutman, "Google May Be the Least of Three Evils," Providence Journal, February 21, 2006.
65. Vogel, The Market for Virtue, pp. 131,132.
66. Ibid., p. 134.
67. "Corporate Social Responsibility in Action: Private Sector Summit on Post-Tsunami Rehabilitation and Reconstruction," Asia Society, Washington, D.C., May 12, 2005.
68. Elizabeth Davies, "Earthquake Tragedy: West's Response Condemned as Slow and Inadequate," Independent, October n, 2005, p. 1.
69. William Holstein, "The Impact of Image on the Bottom Line," New York Times, April 9, 2006, p. C13.
70. Husain Haqqani and Kenneth Ballen, "Earthquake Relief: If We Don't Help Pakistan, Al-Qaeda's Friends Will," Carnegie Endowment for International Peace, November 17, 2005.
71. Alan Murray, "The Profit Motive Has a Limit: Tragedy," Wall Street Journal, September 7, 2005, p. A2.
72. Ibid.
73. Celia W. Dugger, "Clinton, Impresario of Philanthropy, Gets a Progress Update," New York Times, April 1, 2006, p. A9.
74. A copy of the Red Cross advertisement can be found at www.nestle-waters na.com/PDF/ARC.

CHAPTER SIX: A CITIZEN'S GUIDE TO SUPERCAPITALISM

1. Any such reforms would also have to be consistent with the First Amendment to the Constitution. At this writing, the Supreme Court is narrowly divided on whether campaign finance limits violate the First Amendment. First National Bank of Boston v. Bellotti, 435 U.S. 765 (1978) had been brought by a group of major corporations wanting to spend money to publicize their views on a state ballot question. Massachusetts law barred corporations from buying advocacy

ads. The Supreme Court found the Massachusetts law to be in violation of the First Amendment. Yet, twelve years later, the Court upheld the constitutionality of a Michigan law that placed limits on corporate campaign expenditures from general corporate funds. See Austin v. Michigan State Chamber of Commerce 494 U.S. 652 (1990).

2. Don Van Natta, Jr., "Defying Senator, Executives Press Donation Rules Change," New York Times, September 1,1999, p. A1.
3. John Browne, "Leading Toward a Better World? The Role of Multinational Corporations in Economic and Social Development of Poor Countries," April 3, 2002, speech at Harvard University, at http://www.greenmoneyjournal.com/article.mpl?newsletterid=2&articleid=i77.
4. Lester Thurow, The Zero-Sum Society (New York: Basic Books, 1980).
5. Jonathan Glater and Alexei Barrionuevo, "Decision Rekindles Debate over Andersen Indictment," New York Times, June 1, 2005, p. C1.
6. Louis Uchitelle, "Globalization: It's Not Just Wages; for Whirlpool, High-Cost Germany Can Still Have Advantages," New York Times, June 17, 2005, p. C1.
7. See, for example, "Is Offshoring a National Security Threat?" CIO Magazine, November 13, 2006, p. 1.
8. Simon Romero and Heather Timmons, "A Ship Already Sailed: America Ceded Its Seaport Terminals to Foreigners Years Ago," New York Times, February 24, 2006, p. C1.
9. William Broad, "Advisory Panel Warns of an Erosion of the U.S. Competitive Edge in Science," New York Times, October 13, 2005, p. A16.
10. Steve Lohr, "Outsourcing Is Climbing the Skills Ladder," New York Times, February 16, 2006, pp. C1, C17.
11. Charles Lindblom, Politics and Markets (New York: Basic Books, 1977).
12. This idea was suggested to me by John Wilson.
13. This idea was suggested to me by Stephen Sugarman, a professor of law at the University of California at Berkeley.